

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KEPUTUSAN PEMBELIAN ULANG PETANI DALAM MEMBELI BENIH
JAGUNG HIBRIDA NK 212 DI DESA TUMPAKPELEM
KECAMATAN SAWOO KABUPATEN PONOROGO**

Oleh

GUSTI ALFIAN ADITYA PRATAMA



**UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS PERTANIAN
MALANG
2018**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KEPUTUSAN PEMBELIAN ULANG PETANI DALAM MEMBELI
BENIH JAGUNG HIBRIDA NK 212 DI DESA TUMPAKPELEM
KECAMATAN SAWOO KABUPATEN PONOROGO**

Oleh:
GUSTI ALFIAN ADITYA PRATAMA
145040100111043

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana
Pertanian Strata Satu (S-1)**

**UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS PERTANIAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
MALANG
2018**

LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KEPUTUSAN PEMBELIAN ULANG PETANI DALAM MEMBELI
BENIH JAGUNG HIBRIDA NK 212 DI DESA TUMPAKPELEM
KECAMATAN SAWOO KABUPATEN PONOROGO**

Oleh:

Nama : Gusti Alfian Aditya Pratama
NIM : 145040100111043
Program Studi : Agribisnis

Disetujui oleh:
Pembimbing Utama,

Prof. Dr. Ir. Budi Setiawan., MS.
NIP. 195503271981031003

Mengetahui,
Ketua Jurusan

Sosial Ekonomi Pertanian FP-UB


Mangku Purnomo, SP, M.Si., Ph.D.
NIP. 197704202005011001

Tanggal Persetujuan : 18 MAY 2018


LEMBAR PENGESAHAN

**Mengesahkan
MAJELIS PENGUJI**


Penguji I,


Wisnu A. Gutama, SP.M.MA.
NIP. 197609142005011002

Penguji II,


Destyana Ellingga Pratiwi, SP. ,MP,MBA.
NIP. 198712242015042004

Penguji III,


Prof. Dr. Ir. Budi Setiawan., MS.
NIP. 195503271981031003

Tanggal Lulus: 18 MAY 2018

PERNYATAAN SKRIPSI

Saya menyatakan bahwa segala pernyataan dalam skripsi ini merupakan hasil penelitian saya sendiri, dengan bimbingan komisi pembimbing. Skripsi ini tidak pernah diajukan untuk memperoleh gelar diperguruan tinggi manapun dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang ditunjukkan rujukannya dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Malang, Mei 2018

Gusti Alfian Aditya Pratama



Alhamdulillahirobbilamin

Dengan mengucapkan puji syukur kepada Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, atas rahmat dan hidayahnya aku persembahkan sebuah karya kecil ini kepada:

Bapak Agus Subiyantoro, Ibu Atik Sumiati, Gusti Ardian Rivandi Prananda, dan Gusti Fidiyanti Cita Sylvana Ramadhani atas do'a, cinta, kasih sayang, pengertian, dan dukungannya yang diberikan kepadaku

Sahabat Putra Garuda (Reza, Ardan, Eko, Chamim, Ragil, dan Ghading) yang telah memberi motivasi kepadaku selama ini

Segenap rekan-rekan Sosial Ekonomi Pertanian angkatan 2014 yang tidak bisa disebutkan satu persatu

Sahabat Omah Ponorogo (Wildan, Azis, Bayu, Hanang, Riza, Dika, Agung, Erik) yang telah menjadi teman berumah tangga di perantauan

Nika Ayu Puspita yang telah mendampingi mulai dari awal penyusunan skripsi sampai akhir

RINGKASAN

Gusti Alfian Aditya Pratama. 145040100111043. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Ulang Petani dalam Membeli Benih Jagung Hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo. Di bawah bimbingan Prof.Dr.Ir. Budi Setiawan., MS.

Jagung merupakan salah satu tanaman penting yang ada di Kabupaten Ponorogo. Berdasarkan data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik Kabupaten Ponorogo (2016) menunjukkan bahwa jagung menempati urutan kedua dalam hal luas panen yang dihasilkan setelah padi, sedangkan untuk produksi yang dihasilkan berada di urutan ketiga setelah padi dan ubi kayu. Kebutuhan jagung yang semakin meningkat setiap tahunnya perlu diimbangi dengan jumlah produksi jagung. Upaya untuk meningkatkan jumlah produksi jagung dengan menggunakan benih unggul yaitu benih hibrida NK 212. Desa Tumpakpelem merupakan salah satu desa di Kabupaten Ponorogo yang petaninya banyak menggunakan benih jagung hibrida NK 212. Namun, harga benih jagung hibrida NK 212 mahal serta beredarnya benih jagung hibrida NK 212 yang tidak memiliki sertifikat menjadi kendala bagi petani di Desa Tumpakpelem untuk melakukan usahatani jagungnya.

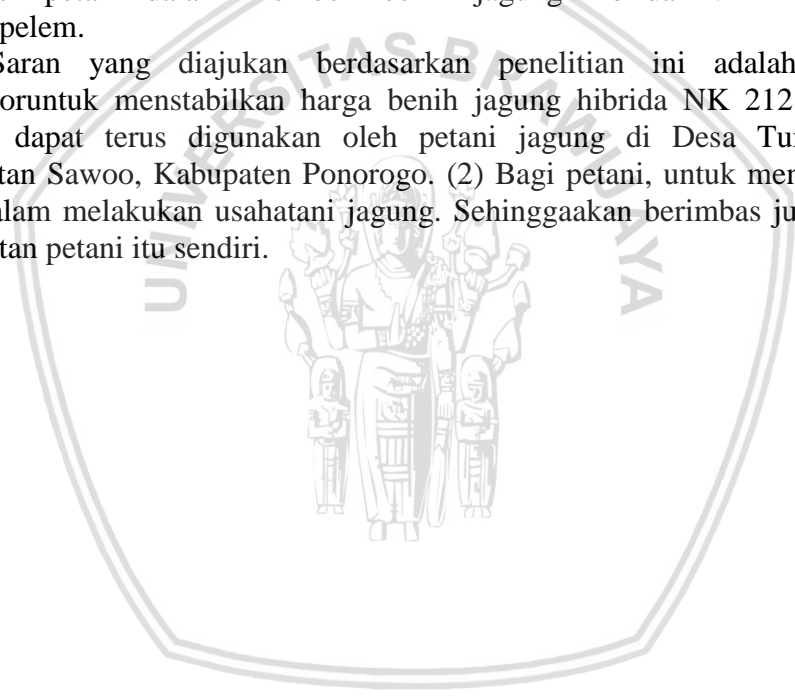
Berdasarkan uraian di atas, permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan menjadi bagaimanakah keputusan petani jagung di Desa Tumpakpelem dalam menghadapi permasalahan tersebut. Rumusan masalah tersebut secara rinci dirumuskan sebagai berikut (1) Bagaimana karakteristik petani pembeli benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo? (2) Bagaimana proses pengambilan keputusan petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo? (3) Faktor-faktor apayang mempengaruhi keputusan pembelian ulang petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212? Maka tujuan dari penelitian ini adalah (1) Mendeskripsikan karakteristik petani pembeli benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo. (2) Mendeskripsikan proses pengambilan keputusan petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo. (3) Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian ulang petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212.

Penentuan lokasi dalam penelitian ini dilakukan secara *purposive* yaitu di Desa Tumpakpelem, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo. Metode penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan *probability sampling*. Jumlah petani di Desa tumpakpelem yaitu sebanyak 1.022 orang dengan menggunakan rumus slovin maka diperoleh responden sebanyak 43 orang. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif untuk menjawab tujuan (1) dan (2), serta analisis regresi logistik untuk menjawab tujuan (3).

Hasil yang diperoleh yaitu (1) Petani yang membeli benih jagung hibrida NK 212 untuk usahatani jagung memiliki karakteristik yang berbeda-beda. Karakteristik tersebut diukur dari beberapa faktor antara lain adalah usia petani, jenis kelamin, pendidikan terakhir, pengalaman melakukan usahatani, dan keikutsertaan petani dalam kelompok tani. (2) Terdapat lima tahap yang

digunakan oleh petani untuk memilih membeli benih jagung hibrida NK 212. Tahap tersebut dimulai dari tahap pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan evaluasi pasca pembelian. (3) Hasil analisis mengenai pengambilan keputusan petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212 dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain adalah produksi, harga benih, promosi benih, pengaruh kelompok, dan pendapatan berusaha tani jagung. Berdasarkan analisis regresi logistik, nilai probabilitas dari variabel produksi sebesar 0,039, harga benih sebesar 0,050, dan pendapatan sebesar 0,036 yang menandakan *<level of significance* ($\alpha=5\%$), sedangkan variabel promosi benih memiliki nilai probabilitas sebesar 0,381 dan variabel pengaruh kelompok bernilai sebesar 0,794 yang menandakan *>level of significance* ($\alpha=5\%$). Sehingga, dapat diambil kesimpulan bahwa variabel produksi, harga benih, dan pendapatan berpengaruh secara signifikan terhadap pengambilan keputusan petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212, sedangkan variabel promosi benih dan pengaruh kelompok tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pengambilan keputusan petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem.

Saran yang diajukan berdasarkan penelitian ini adalah (1) Bagi distributor untuk menstabilkan harga benih jagung hibrida NK 212 agar benih tersebut dapat terus digunakan oleh petani jagung di Desa Tumpakpelem, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo. (2) Bagi petani, untuk menambah luas lahan dalam melakukan usaha tani jagung. Sehingga akan berimbas juga terhadap pendapatan petani itu sendiri.



SUMMARY

Gusti Alfian Aditya Pratama. 145040100111043. An Analysis of Factors that Influence the Purchasing Decision of Farmers in Buying Hybrid Corn Seed NK 212 at Tumpakpelem Village Sub-district of Sawoo Regency of Ponorogo. Under the guidance of Prof. Dr. Ir. Budi Setiawan., MS.

Corn is one of the important crops in regency of Ponorogo. Based on the data from the Central Bureau of Statistics regency of Ponorogo (2016) shows that corn in second place in the broad after rice, while for production resulting are in third spot after rice and cassava. Corn needs increasing every year should be balanced with the production of corn. Efforts to increase the number of corn production by using superior seeds are hybrid corn seed NK 212. Tumpakpelem village is one of the villages in regency of Ponorogo where many farmers use hybrid corn seed NK 212. However, the price of hybrid corn seed NK 212 expensive and circulation of hybrid corn seed NK 212 who do not have a certificate becomes an obstacle for farmers in Tumpakpelem village to do their corn farming.

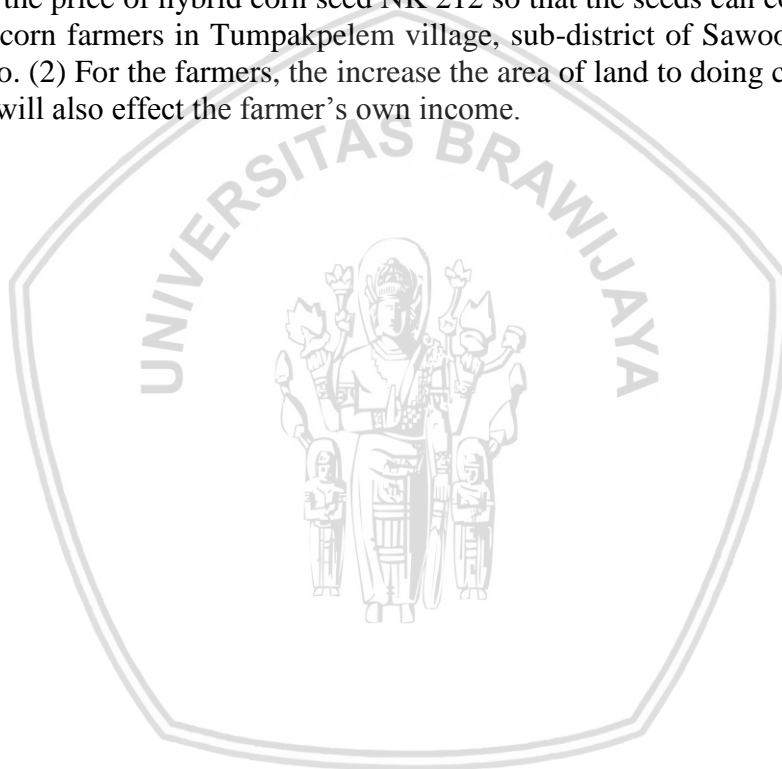
Based on the above description, the problems in this study can be formulated into how the decision of corn farmers in the Tumpakpelem village in the face of the problem. The formulation of the problem in detail is formulated as follows (1) How are the characteristics of farmers buyers of hybrid corn seed NK 212 at Tumpakpelem village, sub-district of Sawoo, regency of Ponorogo? (2) How is the decision-making process of the farmers in choosing hybrid corn seed NK 212 at Tumpakpelem village, sub-district of Sawoo, regency of Ponorogo? (3) What are the factors that influences the farmers's decision to buy again hybrid corn seed NK 212? So the purpose of this study include (1) To describe the characteristics of the farmers that buying hybrid corn seed NK 212 at Tumpakpelem village, sub-district of Sawoo, regency of Ponorogo. (2) To describe the decision-making process of the farmers in choosing hybrid corn seed NK 212 at Tumpakpelem village, sub-district of Sawoo, regency of Ponorogo. (3) To analyze the factors that influence the purchasing decision of farmer to buying hybrid corn seed NK 212.

The Determination of the location in this research was conducted by purposive at Tumpakpelem village, sub-district of Sawoo, regency of Ponorogo. The method of the determination in this research use probability sampling. The number of farmers in the Tumpakpelem village are as many as 1022 people using the formula slovin then obtained respondents as many as 43 people. Data analysis method that used in this research is descriptive analysis to answer the purpose (1) and (2), and logistic regression analysis to answer the purpose (3).

The results obtained are (1) Farmers who choose to buy hybrid corn seed NK 212 for corn farming have different characteristics. These characteristics are measured by factors such as age of farmer, sex, last education, farming experience, and farmer participation in the farmer group. (2) There are five stages used by farmers to choose to buy hybrid corn seed NK 212. The stage starts from the stage of introduction of necessity, information gathering, alternative evaluation, purchasing decisions, and post buy evaluation. (3) The result of

analysis on farmer decision making to buying hybrid corn seed NK 212 is influenced by several factors such as production, seed price, seed promotion, group influence, and income of corn farming. Based on the logistic regression analysis, the probability value of the production variable is 0,039, the seed price variabel is 0,050, and the income variable is 0,036 indicating <level of significance ($\alpha= 5\%$), while the seed promotion variable has probability value of 0,381 and the variable of the group influence is equal to 0,784 indicating> level of significance ($\alpha= 5\%$). Therefore, it can be concluded that the variables of production, seed price, and income significantly influence farmers's decision to buy hybrid corn seed NK 212, while seed promotion variable and group influence do not significantly influence farmer's decision to buy hybrid corn seed NK 212 in Tumpakpelem village.

The Suggestions proposed based on this research are (1) Distributors to stabilize the price of hybrid corn seed NK 212 so that the seeds can continue to be used by corn farmers in Tumpakpelem village, sub-district of Sawoo, regency of Ponorogo. (2) For the farmers, the increase the area of land to doing corn farming. So, that will also effect the farmer's own income.



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Ulang Petani dalam Membeli Benih Jagung Hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo”. Penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian petani ulang dalam membeli benih jagung ini dilakukan karena banyak petani di Desa Tumpakpelem menggunakan benih jagung hibrida NK 212 dalam usahatani jagungnya. Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui karakteristik petani pembeli benih jagung hibrida NK 212, proses pengambilan keputusan petani, serta faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian ulang petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo.

Aspek yang dikaji dalam penelitian ini mengenai faktor-faktor apa yang mempengaruhi keputusan pembelian ulang petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem. Faktor-faktor seperti produksi, harga benih, promosi benih, pengaruh kelompok, dan pendapatan berusahatani diduga berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembelian ulang petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212. Hasil dari penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi bagi petani untuk membeli benih jagung hibrida NK 212 serta distributor benih jagung hibrida NK 212 dalam melaksanakan proses pemasarannya.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih belum sempurna, tetapi skripsi ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi dan perbaikan untuk penelitian selanjutnya tentang perilaku konsumen. Ucapan terima kasih kepada semua pihak yang terlibat dalam penyusunan skripsi ini. Selama penyusunan skripsi ini banyak bantuan berupa bimbingan, saran, dan kritik dari pihak-pihak sebagai berikut.

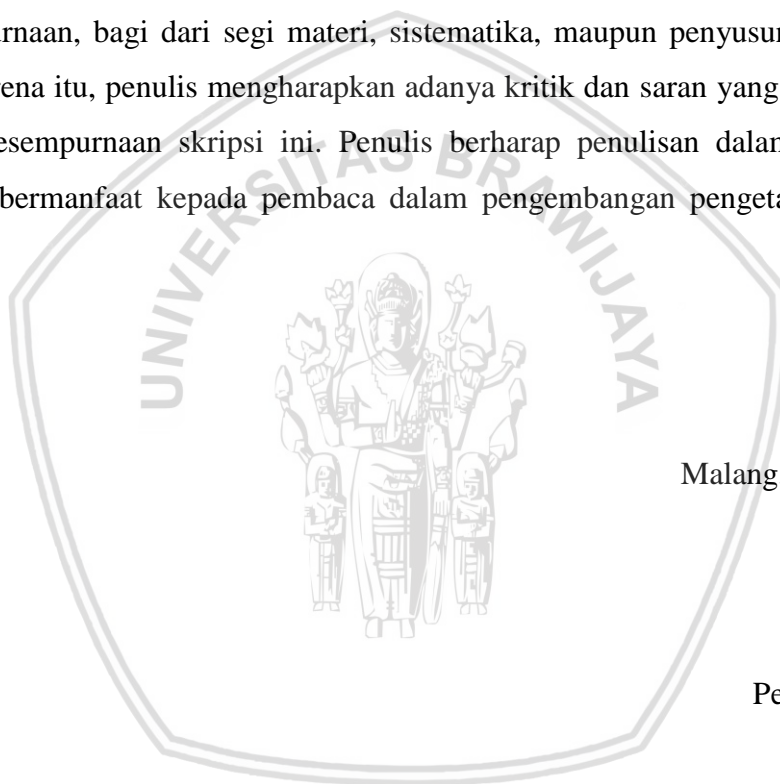
1. Bapak Prof. Dr. Ir. Budi Setiawan., MS., selaku dosen pembimbing atas segala kesabaran, nasehat, arahan, dan bimbingannya kepada penulis.

2. Bapak Mangku Purnomo, SP, M.Si., Ph D. selaku Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian beserta seluruh dosen atas bimbingan dan arahan yang telah diberikan.
3. Seluruh masyarakat, perangkat desa, dan kelompok tani di Desa Tumpakpelem atas izin, waktu, dan bantuan yang diberikan selama pelaksanaan penelitian.
4. Rekan-rekan Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian khususnya angkatan 2014 atas bantuan, dukungan, dan kebersamaan selama ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, bagi dari segi materi, sistematika, maupun penyusun bahasanya. Oleh karena itu, penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun untuk kesempurnaan skripsi ini. Penulis berharap penulisan dalam skripsi ini mampu bermanfaat kepada pembaca dalam pengembangan pengetahuan secara umum.

Malang, Mei 2018

Penulis



RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Ponorogo pada tanggal 18 Mei 1996 sebagai anak pertama dari tiga bersaudara yang terlahir dari pasangan Bapak Agus Subiyantoro dan Ibu Atik Sumiati. Penulis menempuh pendidikan Taman Kanak-Kanak di TK Dharma Wanita Sawoo pada tahun 2001, Sekolah Dasar di SDN 1 Tumpakpelem pada tahun 2002-2008, Sekolah Menengah Pertama di SMP 5 Ponorogo pada tahun 2009-2011, dan Sekolah Menengah Atas di SMA 1 Ponorogo pada tahun 2012-2014. Selanjutnya pada tahun 2014 melanjutkan studi ke jenjang S1 sebagai mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Brawijaya Malang melalui jalur SBMPTN.



DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--|---------|
| RINGKASAN | i |
| SUMMARY | iii |
| KATA PENGANTAR..... | v |
| RIWAYAT HIDUP | vii |
| DAFTAR ISI..... | viii |
| DAFTAR TABEL | x |
| DAFTAR GAMBAR..... | xi |
| DAFTAR LAMPIRAN | xii |
| I. PENDAHULUAN | |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Perumusan Masalah | 4 |
| 1.3 Batasan Masalah | 5 |
| 1.4 Tujuan Penelitian | 5 |
| 1.5 Kegunaan Penelitian | 6 |
| II. TINJAUAN PUSTAKA..... | |
| 2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu | 7 |
| 2.2 Teori | 10 |
| 2.2.1 Perilaku Konsumen | 10 |
| 2.2.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen..... | 10 |
| 2.2.3 Proses Pengambilan Keputusan | 14 |
| 2.2.4 Tahap-Tahap Pengambilan Keputusan | 16 |
| III. KERANGKA TEORITIS | |
| 3.1 Kerangka Pemikiran..... | 19 |
| 3.2 Hipotesis | 22 |
| 3.3 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel..... | 22 |
| IV. METODE PENELITIAN | |
| 4.1 Penentuan Lokasi dan Waktu Penelitian..... | 24 |
| 4.2 Teknik Penentuan Sampel..... | 24 |
| 4.3 Teknik Pengumpulan Data..... | 25 |
| 4.4 Teknik Analisis Data..... | 26 |
| 4.5 Pengujian Hipotesis | 32 |

| | |
|---|----|
| V. HASIL DAN PEMBAHASAN | |
| 5.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian | 33 |
| 5.2 Karakteristik Responden Pembeli Benih Jagung Hibrida NK 212 ... | 35 |
| 5.3. Proses Pengambilan Keputusan Petani dalam Membeli Benih Jagung Hibrida NK 212 | 39 |
| 5.4 Hasil Uji Validitas dan Reabilitas | 44 |
| 5.5 Analisis Regresi Logistik | 46 |
| VI. PENUTUP | |
| 6.1 Kesimpulan | 54 |
| 6.2 Saran | 55 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 56 |
| LAMPIRAN..... | 59 |



DAFTAR TABEL

| Nomor | Teks | Halaman |
|-------|---|---------|
| | Luas panen dan Produksi Tanaman Pangan di Kabupaten Ponorogo | |
| | Tahun 2015 | 1 |
| | Tipe Perilaku Konsumen..... | 15 |
| | Penggunaan Lahan Desa Tumpakpelem | 33 |
| | Komposisi Penduduk Desa Tumpakpelem berdasarkan Pekerjaan | |
| | Tahun 2017 | 34 |
| | Komposisi Penduduk Desa Tumpakpelem berdasarkan Pendidikan | |
| | Terakhir Tahun 2017 | 35 |
| | Karakteristik Responden berdasarkan Usia | 35 |
| | Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Kelamin | 36 |
| | Karakteristik Responden berdasarkan Tingkat Pendidikan | 37 |
| | Karakteristik Responden berdasarkan Pengalaman Usahatani | |
| | Jagung | 38 |
| | Karakteristik Responden berdasarkan Keikutsertaan dalam | |
| | Kelompok Tani | 39 |
| | Motivasi Petani dalam Membeli Benih Jagung Hibrida NK 212 | 40 |
| | Sebaran Sumber Informasi yang Diperoleh Petani dalam Membeli | |
| | Benih Jagung Hibrida NK 212..... | 41 |
| | Kriteria Petani dalam Mempertimbangkan Membeli Benih Jagung | |
| | Hibrida NK 212..... | 42 |
| | Indikator Pembelian Benih Jagung Hibrida NK 212 | 43 |
| | Tindakan Petani Setelah Membeli Benih Jagung Hibrida NK 212 .. | 44 |
| | Hasil Uji Validitas Item Keputusan Pembelian | 45 |
| | Hasil Uji Reliabilitas Item Keputusan Pembelian | 46 |
| | Hasil Analisis Regresi Logistik Keputusan Petani dalam Membeli | |
| | Benih Jagung Hibrida NK 212..... | 47 |

DAFTAR GAMBAR

| Nomor | Teks | Halaman |
|-------|--|---------|
| | Skema Kerangka Pemikiran Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Petani dalam Memilih Benih Jagung Hibrida NK 212..... | 21 |



DAFTAR LAMPIRAN

| Nomor | Teks | Halaman |
|-------|--|---------|
| | Peta Desa Tumpakpelem, Kecamatan Sawoo, Kabupaten | |
| | Ponorogo | 59 |
| | Analisis Biaya, Total Produksi, Penerimaan, dan Pendapatan | 60 |
| | Tabulasi Data Hasil Penelitian | 61 |
| | Pengujian Instrumen Penelitian | 63 |
| | Analisis Regresi Logistik | 68 |
| | Kuesioner Penelitian | 69 |
| | Dokumentasi | 76 |



I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Jagung merupakan salah satu tanaman penting yang ada di Kabupaten Ponorogo. Jagung menjadi komoditas terpenting nomor dua setelah padi. Hal ini terjadi karena selain dijadikan sebagai bahan pangan, jagung juga dapat digunakan sebagai bahan pakan ternak dan bahan baku industri. Berdasarkan data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik Kabupaten Ponorogo (2016) menunjukkan bahwa jagung menempati urutan kedua dalam hal luas panen yang dihasilkan setelah padi, sedangkan untuk produksi yang dihasilkan berada di urutan ketiga setelah padi dan ubi kayu. Produksi yang dihasilkan ubi kayu lebih besar dibandingkan dengan jagung dikarenakan dalam penjualannya, ubi kayu dijual dalam bentuk basah sedangkan jagung dijual dalam bentuk pipilan kering. Hal ini menyebabkan penyusutan bobot daripada tanaman jagung itu sendiri. Berikut merupakan Tabel 1 yang menunjukkan daftar luas panen dan produksi tanaman pangan di Kabupaten Ponorogo.

Tabel 1. Luas Panen dan Produksi Tanaman Pangan di Kabupaten Ponorogo Tahun 2015

| No. | Tanaman Pangan | Luas Panen | Produksi |
|-----|----------------|------------|-------------|
| | | Ha | Kwintal |
| 1. | Padi | 72.549 | 4.658.538,3 |
| 2. | Jagung | 35.485 | 2.420.431,9 |
| 3. | Ubi Kayu | 21.796 | 4.166.305,4 |
| 4. | Kedelai | 17.333 | 281.487,9 |
| 5. | Kacang Tanah | 1.676 | 30.972,5 |
| 6. | Kacang Hijau | 1.446 | 16.874,8 |
| 7. | Ubi Jalar | 5 | 3.080 |

Sumber: Kabupaten Ponorogo dalam Angka, 2016

Kabupaten Ponorogo merupakan salah satu sentra penghasil jagung nasional. Produksi jagung di Kabupaten Ponorogo pada tahun 2011 sampai dengan pertengahan tahun 2013 menunjukkan produktivitas yang sangat tinggi mengungguli produktivitas tingkat Provinsi Jawa Timur dan Nasional (Amin dalam Arwaulayya, 2014). Hal ini disebabkan pada kurun waktu tersebut luas areal lahan penanaman jagung sangat luas dan produksi yang dihasilkan pun juga tinggi. Produksi jagung yang tinggi ini berpengaruh terhadap kebutuhan

akantanaman jagung tersebut. Kebutuhan jagung di Indonesia setiap tahunnya terus meningkat. Peningkatan ini terjadi seiring dengan semakin banyaknya jumlah penduduk yang ada di Indonesia (Apriliana dan Mochammad, 2016). Susanto dalam Wicaksono (2015) menyebutkan bahwa kebutuhan jagung di Indonesia pada tahun 2014 sebesar 13,1 juta ton sedangkan pada tahun 2015 kebutuhan jagung sebesar 13,8 juta ton.

Kebutuhan jagung yang semakin meningkat setiap tahunnya juga perlu diimbangi dengan jumlah produksi jagung. Penggunaan benih unggul merupakan salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan produksi jagung. Menurut Sembiring (2015) benih unggul yang dimaksudkan yaitu benih jagung hibrida karena memiliki tingkat produktivitas yang tinggi. Pernyataan tersebut diperkuat dengan pendapat Duvick dalam Hayati et al., (2016) varietas hibrida memiliki potensi hasil 15-20% lebih tinggi dibandingkan dengan varietas-varietas lain. Penggunaan benih hibrida dalam kegiatan usahatani jagung mempunyai potensi tinggi untuk meningkatkan produksi jagung nasional.

Desa Tumpakpelem yang berada di Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo merupakan salah satu desa yang sebagian besar petaninya telah menggunakan benih jagung hibrida dalam kegiatan usahatannya. Penggunaan benih jagung hibrida ini sangat mempengaruhi produksi jagung yang ada di Desa Tumpakpelem. Pada tahun 2016, Desa Tumpakpelem mampu memproduksi jagung sebesar 1.050 ton dengan produktivitas sebesar 3,75 ton/ha (Sistem Informasi Desa dan Kelurahan Direktorat Jenderal Bina Pemerintahan Desa Kementerian dalam Negeri, 2017). Besarnya produktivitas jagung yang ada di Desa Tumpakpelem tersebut dikarenakan penggunaan jenis benih yang unggul yaitu benih jagung hibrida dalam pelaksanaan usahatani jagung.

Salah satu benih jagung hibrida yang digunakan oleh petani di Desa Tumpakpelem yaitu benih jagung hibrida NK 212. NK 212 merupakan benih jagung yang diproduksi oleh PT. Syngenta. Keunggulan dari benih jagung NK 212 yaitu umur panen lebih cepat, produktivitas yang dihasilkan lebih besar dari jenis benih jagung hibrida lainnya, warna biji yang cerah, dan tongkolnya berisi penuh, sehingga mencegah terjadinya penyakit busuk tongkol (Tahir dalam Abisada, 2105). Hal tersebut menguatkan para petani di Desa Tumpakpelem

untuk terus menggunakan benih jagung hibrida NK 212 dalam kegiatan usahatannya.

Keputusan petani jagung di Desa Tumpakpelem untuk menggunakan benih jagung NK 212 sudah menjadi dorongan bagi para petani dikarenakan produksi yang dihasilkan tinggi. Terdapat faktor yang mempengaruhi petani di Desa Tumpakpelem untuk menggunakan benih jagung hibrida NK 212 yaitu faktor harga. Harga benih jagung hibrida berbeda dengan harga benih jagung non hibrida. Sama halnya seperti harga benih jagung hibrida lainnya, harga benih jagung hibrida NK 212 cukup tinggi. Pernyataan ini diperkuat oleh pendapat dari Direktorat Jenderal Tanaman Pangan Kementerian Pertanian (2017) yang menyebutkan bahwa harga benih jagung hibrida relatif tinggi sehingga tidak terjangkau oleh sebagian besar petani. Namun, tingginya harga benih jagung hibrida NK 212 tidak mengurangi minat pembelian petani terhadap benih tersebut di Desa Tumpakpelem.

Permasalahan lain yang dihadapi petani jagung di Desa Tumpakpelem yaitu banyak beredar benih jagung hibrida NK 212 yang tidak memiliki sertifikat. Petani di Desa Tumpakpelem banyak yang menggunakan benih jagung hibrida NK 212 tidak bersertifikat ini untuk usahatani jagung. Harga yang ditawarkan oleh benih jagung hibrida NK 212 yang tidak memiliki sertifikat ini lebih murah dibandingkan dengan benih jagung hibrida NK 212 yang bersertifikat. Benih jagung yang tidak memiliki sertifikat tentunya dilarang oleh pemerintah pusat untuk diperjual belikan. Hal ini tetap berjalan karena pemerintah daerah tidak membuat legislasi khusus perbenihan, sehingga banyak beredar benih jagung yang tidak bersertifikat (Darwis, 2016).

Berdasarkan uraian diatas, perlu diadakan penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan petani dalam menggunakan benih jagung hibrida NK 212 oleh distributor benih jagung hibrida NK 212. Hal ini berkaitan dengan produktivas jagung yang dihasilkan, pendapatan petani atas usahatani jagung, serta proses pemasaran benih jagung hibrida NK 212 itu sendiri. Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan dapat menjadi solusi untuk mengatasi permasalahan petani dan distributor benih jagung hibrida NK 212 yang ada di Desa Tumpakpelem Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo.

1.2 Perumusan Masalah

Peningkatan produksi jagung melalui penggunaan benih unggul merupakan salah satu upaya yang dilakukan supaya dapat memenuhi kebutuhan jagung nasional. Benih unggul yang dimaksud adalah benih jagung hibrida. Benih jagung hibrida memiliki potensi produktivitas yang tinggi. Menurut Warisno dalam Apriliana (2016) dalam produksi jagung dengan menggunakan benih jagung hibrida dapat menghasilkan produktivitas sebesar 6-9 ton/ha. Penggunaan benih jagung hibrida yang mampu menghasilkan produktivitas yang tinggi juga akan berbanding lurus dengan pendapatan yang diperoleh oleh petani.

Penyediaan benih jagung hibrida yang berkualitas dapat membantu meningkatkan hasil produksi jagung. Benih jagung hibrida ini memiliki keunggulan yaitu dapat menghasilkan produktivitas yang tinggi dan kebal terhadap penyakit, sehingga mengurangi resiko kegagalan panen. NK 212 merupakan salah satu benih jagung hibrida yang unggul. Benih jagung hibrida NK 212 mampu menghasilkan tongkol jagung besar, sehingga produksi yang dihasilkan pun juga tinggi.

Benih jagung hibrida NK 212 merupakan salah satu benih jagung hibrida yang banyak ditanam oleh petani di Desa Tumpakpelem. Keunggulan-keunggulan yang dimiliki oleh benih jagung hibrida NK 212 menjadikannya banyak diminati oleh petani. Tongkol yang dihasilkan besar dan terisi penuh menjadikan benih jagung hibrida NK 212 mampu meningkatkan produktivitas usahatani jagung di Desa Tumpakpelem. Permintaan yang tinggi akan benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem menjadikan benih jagung hibrida NK 212 sulit untuk didapatkan. Tingginya harga dari benih jagung hibrida NK 212 yang beredar di kalangan petani tidak mengurangi minat pembelian petani untuk membeli benih jagung hibrida NK 212. Selain itu beredarnya benih jagung hibrida NK 212 yang tidak memiliki sertifikat merupakan penyebab sulitnya petani jagung untuk membeli benih jagung NK 212 dalam usahatani jagungnya.

Berdasarkan uraian di atas, pengetahuan mengenai proses pengambilan keputusan yang dilakukan petani untuk membeli benih jagung NK 212 sangat penting diketahui oleh distributor benih jagung. Hal ini akan dapat membantu distributor tersebut dalam upaya meningkatkan kegiatan pemasarannya. Oleh

karena itu, maka masalah yang akan diteliti sehubungan dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana karakteristik petani pembeli benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo?
2. Bagaimana proses pengambilan keputusan petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo?
3. Faktor-faktor apa yang mempengaruhi keputusan pembelian ulang petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212?

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah dilakukan dengan tujuan agar pokok permasalahan dalam penelitian ini tidak menyimpang dan melebar dari topik yang telah ditentukan. Oleh karena itu dalam penyusunan skripsi ini masalah yang telah diidentifikasi dibatasi pada:

1. Obyek yang diteliti adalah petani jagung di Desa Tumpakpelem Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo yang membeli benih jagung hibrida NK 212 selama musim tanam tahun 2017.
2. Pendapatan yang diteliti dalam penelitian ini merupakan pendapatan yang diperoleh petani dalam satu kali musim panen.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan karakteristik petani pembeli benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo.
2. Mendeskripsikan proses pengambilan keputusan petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo.
3. Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian ulang petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212.

1.5 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian yang dilakukan di Desa Tumpakpelem Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo antara lain:

1. Bagi Petani, sebagai sumber informasi bagi para petani dalam pengambilan keputusan membeli benih jagung NK 212.
2. Bagi kios penjual benih jagung, sebagai bahan pertimbangan agar proses pemasaran benih jagung tetap berjalan sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh konsumen.
3. Bagi akademisi, hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai bahan kajian untuk penelitian selanjutnya.



I. TINJAUAN PUSTAKA

1.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai perilaku konsumen telah dilakukan oleh Sari (2013) dengan judul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Petani Jagung (*Zea Mays*) dalam Memilih Benih Jagung Hibrida NK 6326”. Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui proses pengambilan keputusan pembelian benih jagung hibrida NK 6326 dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan petani jagung dalam memilih benih jagung hibrida NK 6326. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif dan analisis kuantitatif yang menggunakan metode analisis regresi logistik. Hasil yang diperoleh dari penelitian tersebut adalah petani memilih benih jagung hibrida NK 6326 dalam usahatani jagungnya serta faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan petani dalam memilih benih jagung hibrida NK 6326 adalah faktor penguasaan lahan, persepsi petani, pengaruh kelompok, pendapatan usahatani jagung, dan sumber informasi.

Penelitian mengenai perilaku konsumen yang lainnya telah dilakukan oleh Maulida (2014) dengan judul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Petani dalam Memilih Benih Unggul Kedelai di Kecamatan Bangsalsari Kabupaten Jember”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis karakteristik petani kedelai yang memilih varietas benih kedelai. Selain itu, tujuan lain dari penelitian ini adalah untuk menganalisis proses pengambilan keputusan petani kedelai terhadap varietas benih unggul dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi proses pengambilan keputusan petani terhadap pemilihan varietas benih unggul kedelai di Kecamatan Bangsalsari Kabupaten Jember. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif dan analisis faktor. Hasil yang diperoleh dari penelitian tersebut menyatakan bahwa karakteristik umum petani didominasi oleh kelompok tani yang memiliki umur antara 46-65 tahun, proses pengambilan keputusan petani dimulai dari tahap pengenalan sampai dengan tahap pembelian, serta terdapat empat faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan, yaitu faktor lingkungan, faktor psikologis, faktor pembelajaran, dan faktor produk.

Mizfar dan Sinaga (2015) juga melakukan penelitian mengenai perilaku konsumen dengan judul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen dalam Pengambilan Keputusan Pembelian Kopi Instan”. Tujuan dari penelitian ini untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli kopi instan dan motivasi konsumen mengonsumsi kopi instan. Sasaran penelitian ini adalah konsumen kopi sebagai pengguna jejaring sosial internet. Metode analisis data yang dilakukan adalah analisis deskriptif dan analisis regresi berganda. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan dalam pengambilan kopi instan adalah jenis kelamin, lama aktivitas atau jam kerja, pendidikan, serta informasi. Faktor jenis kelamin merupakan faktor yang lebih dominan dalam pengambilan keputusan pembelian kopi instan karena aspek psikologis yang ditimbulkan memberi pengaruh yang sangat besar.

Ikasari et al., (2016) melakukan penelitian mengenai perilaku konsumen yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen dalam Pengambilan Keputusan Pembelian Beras Organik”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pembelian beras organik di Kota Batu. Selain itu, juga untuk mengukur besarnya pengaruh faktor-faktor perilaku konsumen terhadap pembelian beras organik di Kota Batu. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis faktor dan analisis regresi linier berganda. Hasil dari penelitian ini adalah faktor produk, harga, tempat, pribadi, dan motivasi berpengaruh secara simultan terhadap keputusan pembelian beras organik di Kota Batu. Faktor yang berpengaruh secara signifikan yaitu faktor produk dan motivasi, sedangkan faktor harga, tempat, dan pribadi tidak berpengaruh secara signifikan.

Apriliana dan Mochammad (2016) melakukan penelitian mengenai perilaku konsumen yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Petani dalam Menggunakan Benih Hibrida pada Usahatani Jagung (Studi Kasus di Desa Patokpicis, Kecamatan Wajak, Kabupaten Malang)”. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis pendapatan usahatani jagung hibrida dan usahatani jagung non hibrida, menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan petani untuk menggunakan benih jagung

hibrida, serta menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usahatani jagung di tempat penelitian. Penelitian ini dilakukan karena terdapat perbedaan pendapatan antar petani jagung yang didasarkan pada keputusan petani dalam mempertimbangkan jenis benih yang digunakan. Metode analisis yang digunakan adalah analisis perbandingan pendapatan usahatani, analisis regresi logistik, dan analisis fungsi pendapatan. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini menunjukkan bahwa pendapatan petani (per hektar) dalam usahatani jagung menggunakan benih hibrida lebih tinggi dibandingkan dengan petani yang tidak menggunakan benih jagung hibrida, faktor pendapatan usahatani dan kebutuhan pupuk merupakan faktor utama yang mempengaruhi petani dalam menggunakan benih jagung hibrida, serta hasil produksi per hektar, biaya benih per hektar, dan jenis benih berpengaruh positif terhadap pendapatan usahatani jagung di Desa Patokpici.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan petani dan obyek yang diteliti. Penelitian terdahulu menggunakan faktor penguasaan lahan dan persepsi petani dan obyek yang diteliti adalah benih kedelai, sedangkan pada penelitian ini faktor penguasaan lahan dan persepsi petani tidak termasuk ke dalam faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan petani dan obyek yang diteliti adalah benih jagung. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu terletak pada tujuan dari penelitian, metode analisis yang digunakan, dan faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan. Tujuan dari penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu bertujuan untuk menganalisis karakteristik petani pengguna benih dan proses pengambilan keputusan petani dalam memilih benih tersebut, metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif dan analisis kuantitatif yang menggunakan metode analisis regresi logistik, serta faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan pada kedua penelitian ini adalah faktor harga.

1.2 Teori

1.2.1 Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen merupakan kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh seorang individu yang secara langsung berkontribusi dalam mendapatkan dan mempergunakan barang atau jasa dan didalamnya juga terdapat suatu proses pengambilan keputusan (Sunyoto, 2013). Menurut Peter dan Jerry (2013) menyebutkan bahwa perilaku konsumen sebagai dinamika interaksi antara pengaruh dan kesadaran, perilaku, dan lingkungan dimana manusia melakukan pertukaran aspek-aspek kehidupan. Pendapat lain dari Suryani (2013) menyebutkan bahwa perilaku konsumen merupakan proses yang dinamis yang mencakup perilaku konsumen individual, kelompok, dan anggota masyarakat yang secara terus menerus mengalami perubahan. Berdasarkan dari pernyataan-pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumen merupakan kegiatan yang dilakukan oleh individu, kelompok, dan anggota masyarakat yang terlibat langsung dalam menggunakan barang atau jasa yang juga terdapat proses pengambilan keputusan mengenai barang atau jasa tersebut.

Konsumen merupakan salah satu faktor yang menyebabkan berhasilnya suatu proses pemasaran oleh suatu perusahaan. Tanpa adanya konsumen maka proses pemasaran tidak akan berjalan dengan baik. Dewasa ini, konsumen dijadikan sebagai sentral perhatian dalam perkembangan konsep pemasaran yang mutakhir. Oleh karena itu, perilaku konsumen perlu dipelajari karena mempunyai manfaat sebagai berikut (Mowen dalam Sunyoto, 2013) :

- A. Membantu para manajer dalam pengambilan keputusannya.
- B. Memberikan pengetahuan kepada para peneliti pemasaran dengan dasar pengetahuan analisis konsumen.
- C. Membantu legislator dan regulator dalam menciptakan hukum dan peraturan yang berkaitan dengan pembelian dan penjualan barang dan jasa.
- D. Membantu konsumen dalam pembuatan keputusan pembelian yang lebih baik.

1.2.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Keputusan konsumen dalam membeli suatu barang bertolak dari pada model rangsangan atau stimuli. Karakteristik dan proses pengambilan keputusan pembeli akan menghasilkan suatu keputusan pembelian terhadap barang yang

diiingkannya. Karakteristik pembeli bersifat budaya, sosial, pribadi, dan psikologis. Maka perlu diketahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi konsumen dalam memutuskan pembelian diperlukan untuk memahami hal tersebut. Terdapat dua faktor yang mempengaruhi konsumen dalam memutuskan pembelian yaitu faktor eksternal dan faktor internal. Penjelasan mengenai faktor eksternal dan faktor internal akan dibahas secara rinci sebagai berikut:

A. Faktor eksternal

Faktor-faktor eksternal atau faktor yang berasal dari lingkungan yang mempengaruhi perilaku konsumen antara lain:

1. Kebudayaan

Secara definitif kebudayaan adalah keseluruhan sistem gagasan, tindakan, dan hasil karya manusia dalam menjalankan kehidupan masyarakat yang telah menjadi milik masyarakat tersebut untuk dijadikan pembelajaran (Koentjaraningrat, 2007). Mempelajari perilaku konsumen adalah mempelajari perilaku manusia, sehingga perilaku konsumen juga ditentukan oleh kebudayaan yang tercermin pada cara hidup, kebiasaan, dan tradisi dalam permintaan akan bermacam-macam barang dan jasa. Jadi, perilaku konsumen sangat ditentukan oleh kebudayaan yang melingkupinya. Pengaruhnya akan selalu berubah setiap waktu dengan kemajuan atau perkembangan jaman masyarakat itu sendiri.

Bentuk kebudayaan khusus merupakan bagian yang integral, sebab kebudayaan ini timbul karena faktor ras, kebangsaan, agama, lokasi, geografis, distribusi, dan lain sebagainya. Kebudayaan khusus ini memberikan identifikasi pada orang-orang yang menjadi anggotanya. Kebudayaan khusus ini memainkan peran penting dalam pembentukan sikap konsumen dan merupakan petunjuk penting mengenai nilai-nilai yang akan dianut oleh konsumen.

2. Kelas sosial

Kelas sosial adalah kelompok yang relatif homogen yang bertahan lama dalam sebuah masyarakat dan tersusun secara hierarkhi yang keanggotaannya memiliki nilai minat dan perilaku yang sama (Kotler dan Armstrong, 2012). Kelas sosial memiliki peranan penting dalam suatu program pemasaran, karena adanya perbedaan substansial di antara kelas-kelas tersebut mempengaruhi perilaku pembelian mereka. Jadi sampai mana seorang pemasar mampu mempromosikan

produknya sehingga dirasa akan membantu keinginan konsumen untuk mencapai kelas sosial yang lebih tinggi. Pembagian kelas sosial dapat digunakan sebagai variabel yang bebas untuk meramalkan tanggapan konsumen terhadap kegiatan pemasaran perusahaan. Kelas sosial ini memiliki beberapa karakteristik antara lain:

- a) Orang-orang dalam setiap kelas sosial cenderung mempunyai perilaku yang serupa dibandingkan orang-orang yang berasal dari dua kelas sosial yang berbeda.
- b) Seseorang dipandang mempunyai pekerjaan yang rendah atau tinggi sesuai dengan kelas sosialnya.
- c) Kelas sosial seseorang dinyatakan dengan beberapa variabel seperti jabatan, pendapatan, kekayaan, pendidikan, dan orientasi terhadap nilai dari pada berdasarkan sebuah variabel.
- d) Seseorang mampu berpindah dari satu kelas sosial ke kelas sosial lainnya, naik atau turun selama hidupnya.

3. Keluarga

Keluarga digunakan untuk menggambarkan berbagai macam bentuk rumah tangga. Bentuk rumah tangga ada dua yaitu keluarga inti (*nuclear family*) dan keluarga besar (*extended family*). Keluarga inti merupakan lingkup keluarga yang meliputi ibu, ayah, dan anak-anak yang hidup bersama, sedangkan keluarga besar yaitu keluarga inti ditambah dengan orang-orang yang mempunyai ikatan saudara dengan keluarga tersebut seperti kakak, paman, bibi, dan menantu.

Masing-masing anggota dalam keluarga dapat berbuat hal yang berbeda dalam membeli sesuatu. Setiap anggota keluarga memiliki selera dan keinginan yang berbeda. Oleh karena itu, perusahaan dalam mengidentifikasi perilaku konsumen harus mengetahui siapa yang perlu, pengambil inisiatif, pembeli, atau siapa yang mempengaruhi keputusan untuk membeli dengan mengetahui peranan dari masing-masing anggota keluarga.

4. Kelompok referensi dan kelompok sosial

Kelompok referensi adalah kelompok yang menjadi ukuran seseorang untuk membentuk kepribadian perilakunya. Biasanya masing-masing kelompok mempunyai pelopor opini (*opinion leader*) yang dapat mempengaruhi anggota

dalam membeli sesuatu. Orang umumnya sangat dipengaruhi oleh kelompok referensi mereka dengan tiga cara pertama, kelompok referensi pada seseorang perilaku, gaya, dan konsep jati diri seseorang karena orang tersebut ingin menyesuaikan diri (Kotler dan Armstrong, 2012).

Kelompok sosial merupakan himpunan manusia yang hidup bersama, saling berhubungan timbal balik, pengaruh mempengaruhi, dan kesadaran untuk saling tolong menolong. Kelompok sosial memiliki keinginan untuk menjadi satu dengan manusia lain di sekelilingnya (masyarakat) dan keinginan untuk menjadi satu dengan alam sekelilingnya. Manusia harus menggunakan pikiran, perasaan, dan kehendaknya dalam mengetahui alam dan menyesuaikan dengan lingkungan. Perkembangan dan perubahan suatu kelompok sosial mempengaruhi individu-individu dalam suatu kelompok dalam berperilaku.

B. Faktor internal

1. Motivasi

Perilaku seseorang dimulai dengan adanya suatu motif yang menggerakkan individu dalam mencapai suatu tujuan. Motivasi adalah suatu dorongan kebutuhan dan keinginan individu yang diarahkan pada tujuan untuk memperoleh kepuasan (Swasta dan Hani dalam Sunyoto, 2013). Tanpa motivasi, seseorang tidak akan terpengaruh untuk mencari kepuasan terhadap dirinya.

2. Persepsi

Persepsi didefinisikan sebagai proses dimana seseorang memilih, mengorganisasikan, dan mengartikan masukan informasi untuk menciptakan suatu gambaran (Kotler dan Armstrong, 2012). Persepsi dapat melibatkan penafsiran seseorang atas suatu kejadian berdasarkan pengalaman masa lalunya. Pada pemasar perlu bekerja keras untuk memikat perhatian konsumen agar pesan yang disampaikan dapat mengenai pada sasaran.

3. Belajar

Belajar menjelaskan perubahan dalam perilaku seseorang yang timbul dari pengalaman (Kotler dan Armstrong, 2012). Perubahan-perubahan perilaku tersebut bersifat tetap dan fleksibel. Hasil belajar ini akan memberikan tanggapan tertentu. Perilaku yang dipelajari tidak hanya menyangkut perilaku yang tampak,

tetapi juga menyangkut ikap, emosi, kepribadian, kriteria penilaian, dan banyak faktor lain yang tidak dapat ditunjukkan dengan kegiatan-kegiatan yang tampak.

Proses belajar terjadi karena adanya interaksi antara manusia yang dasarnya bersifat individual dengan lingkungan khusus tertentu. Perubahan perilaku seseorang terjadi melalui keadaan saling mempengaruhi antara dorongan, rangsangan, petunjuk-petunjuk penting jawab, faktor penguat, dan tanggapan. Proses belajar pada suatu pembelian terjadi apabila konsumen ingin menanggapi dan memperoleh suatu kepuasan, atau sebaliknya tidak terjadi apabila konsumen merasa dikecewakan oleh produk yang kurang baik.

4. Kepribadian dan konsep diri

Kepribadian adalah pola sifat yang dapat menentukan tanggapan untuk bertindak laku. Kepribadian mencakup kebiasaan-kebiasaan, sikap, ciri-ciri sifat, dan watak yang menentukan perbedaan perilaku dari tiap-tiap individu. Konsep diri merupakan pendekatan yang luas untuk menggambarkan hubungan antar konsep diri dalam konsumen dengan *image* merek dan *image* penjual. Konsep diri ini merupakan implikasi yang sangat luas dalam proses pembelian konsumen, maka dapat digunakan dalam menentukan segmentasi pasar, periklanan, pembungkusan, *personal selling*, pengembangan produk, dan distribusi (Sunyoto, 2013).

5. Kepercayaan dan sikap

Kepercayaan adalah suatu pikiran deskriptif yang dianut seseorang mengenai sesuatu. Kepercayaan ini merupakan citra produk dan merek. Orang bertindak atas kepercayaannya jika sebagian dari kepercayaan ini salah dan menghambat pembelian, maka produsen akan melakukan kampanye untuk membantah kepercayaan ini. Sikap menggambarkan penilaian kognitif yang baik maupun tidak baik, perasaan-perasaan emosional, dan kecenderungan berbuat yang bertahan selama waktu tertentu terhadap beberapa obyek atau gagasan (Kotler dan Armstrong, 2012).

1.2.3 Proses Pengambilan Keputusan

Keputusan pembelian barang atau jasa seringkali melibatkan dua pihak atau lebih. Umumnya terdapat lima peranan yang terlibat. Kelima peran tersebut dijelaskan lebih rinci pada halaman berikutnya (Suryani, 2013):

- A. Pemrakarsa (*initiator*), yaitu orang yang pertama kali menyarankan ide untuk membeli suatu barang atau jasa.
- B. Pembawa pengaruh (*influencer*), yaitu orang yang memiliki pandangan atau nasehat yang mempengaruhi keputusan pembelian.
- C. Pengambil keputusan (*decider*), yaitu orang yang menentukan keputusan pembelian.
- D. Pembeli (*buyer*), yaitu orang yang melakukan pembelian secara nyata.
- E. Pemakai (*user*), yaitu orang yang mengkonsumsi dan menggunakan barang atau jasa dibeli

Dilihat dari proses pengambilan keputusan, proses keputusan pembelian sangat bervariasi. Ada yang sederhana dan ada juga yang kompleks. Pengambilan keputusan sederhana umumnya terjadi pada produk-produk yang kurang beresiko dan sederhana penggunaannya. Pengambilan keputusan kompleks dilakukan konsumen pada produk-produk yang beresiko tinggi, berharga mahal, terkait langsung dengan harga diri dan produknya bersifat kompleks (Suryani, 2013).

Berdasarkan proses pengambilan keputusan yang dilakukan Assael dalam Suryani (2013) membagi tipe perilaku konsumen berdasarkan dua dimensi, yaitu dimensi tingkat pengambilan keputusan dan derajat keterlibatan saat membeli, seperti yang ditunjukkan pada Tabel 2 pada halaman berikutnya.

Tabel 2. Tipe Perilaku Konsumen

| Tingkat pengambilan keputusan | Tingkat Keterlibatan | |
|-------------------------------|--|--|
| | Tinggi | Rendah |
| | <i>Proses pengambilan keputusan kompleks</i> | <i>Proses pengambilan keputusan terbatas</i> |
| Pengambilan keputusan | Hirarki pengaruh: Keyakinan Evaluasi Perilaku | Hirarki pengaruh: Keyakinan Perilaku Evaluasi |
| | <i>Proses pengambilan keputusan kesetiaan pada merek</i> | <i>Proses pengambilan keputusan inertia</i> |
| Kebiasaan | Hirarki pengaruh: Keyakinan Evaluasi Perilaku | Hirarki pengaruh: Keyakinan Perilaku Evaluasi |

Sumber: Tatik Suryani, 2013

Tabel pada halaman sebelumnya menunjukkan bahwa dimensi pertama konsumen dibedakan berdasarkan tingkat pengambilan keputusan yang variasinya mulai dari pengambilan keputusan yang didasarkan pada kebiasaan hingga yang bersifat kompleks. Dimensi kedua, berdasarkan tingkat keterlibatan perilaku konsumen dibedakan mulai dari yang keterlibatannya rendah hingga yang tinggi. Berdasarkan kedua dimensi tersebut terdapat empat tipe perilaku konsumen yang akan dijelaskan secara rinci pada halaman selanjutnya.

1. Proses pengambilan keputusan kompleks

Pada tipe pengambilan keputusan kompleks, tingkat keterlibatan konsumen tinggi. Proses keputusannya diawali dengan keyakinan, evaluasi atas merek maupun produk. Setelah itu, konsumen melakukan tindakan.

2. Proses pengambilan keputusan kesetiaan pada merek

Bila konsumen puas pada pembelian pertama, maka pada pembelian berikutnya atau pembelian ulang. Pengambilan keputusan tidak lagi memerlukan proses yang rumit karena konsumen telah mengetahui secara mendalam mengenai merek. Proses ini disebut kesetiaan merek (*brand loyalty*).

3. Proses pengambilan keputusan terbatas

Keterlibatan konsumen pada proses ini saat pembelian suatu merek kecil sekali, tetapi masih memerlukan pengambilan keputusan. Hal ini dikarenakan keyakinannya langsung membeli produk yang diinginkannya. Setelah menggunakannya akan mengevaluasinya untuk menentukan pengambilan keputusan berikutnya.

4. Proses pengambilan keputusan inertia

Konsumen dapat mudah berpindah dari merek yang satu ke merek yang lainnya pada proses ini. Hal ini dipengaruhi oleh faktor situasional dan iklan. Faktor situasional dan iklan maupun bentuk komunikasi pemasaran yang lain dapat dengan mudah mempengaruhi pengambilan keputusan.

1.2.4 Tahap-Tahap Pengambilan Keputusan

Suryani (2013) menyatakan bahwa tahapan dalam melakukan pembelian dibagi menjadi lima tahap. Tahap tersebut dimulai dari mengenali kebutuhan sampai dengan evaluasi pasca pembelian. Secara rinci tahap-tahap tersebut dapat diuraikan sebagaimana pada halaman berikutnya.

A. Mengenali kebutuhan

Tahap ini merupakan tahap awal konsumen merasakan bahwa ada hal yang dirasakan kurang dan menuntut untuk dipenuhi. Konsumen menyadari bahwa terdapat perbedaan antara apa yang dialaminya dengan yang diharapkan. Kesadaran akan perlunya memenuhi kebutuhan ini terjadi karena adanya rangsangan dari dalam maupun dari luar.

B. Mencari informasi

Pertanyaan mengenai apa yang harus dilakukan untuk memenuhi kebutuhan tersebut akan muncul. Hal ini dilakukan supaya dirinya dapat memenuhi kebutuhan dengan cara terbaik. Pencarian informasi ini akan berbeda dengan tingkatannya tergantung pada persepsi konsumen atas risiko dari produk yang akan membelinya. Produk yang dinilai berisiko akan menyebabkan situasi pengambilan keputusan lebih kompleks, sehingga upaya pencarian informasi akan lebih banyak.

Konsumen umumnya mencari informasi dari berbagai sumber. Tidak hanya dari sumber resmi yang dikeluarkan perusahaan seperti iklan atau dari pemasar melalui tenaga penjual, tetapi juga informasi dari pihak lain guna mendapatkan informasi yang obyektif. Media juga menjadi salah satu sumber informasi penting bagi konsumen.

C. Mengevaluasi alternatif

Informasi yang diperoleh dari berbagai sumber tersebut akan menjadi bahan pertimbangan bagi konsumen untuk mengambil keputusan. Konsumen akan mempertimbangkan manfaat termasuk keterpercayaan merek dan biaya resiko yang akan diperoleh jika membeli suatu produk. Berbagai resiko seperti resiko waktu, tenaga, biaya, psikologis, dan sosial akan menjadi bahan pertimbangan konsumen.

D. Mengambil keputusan

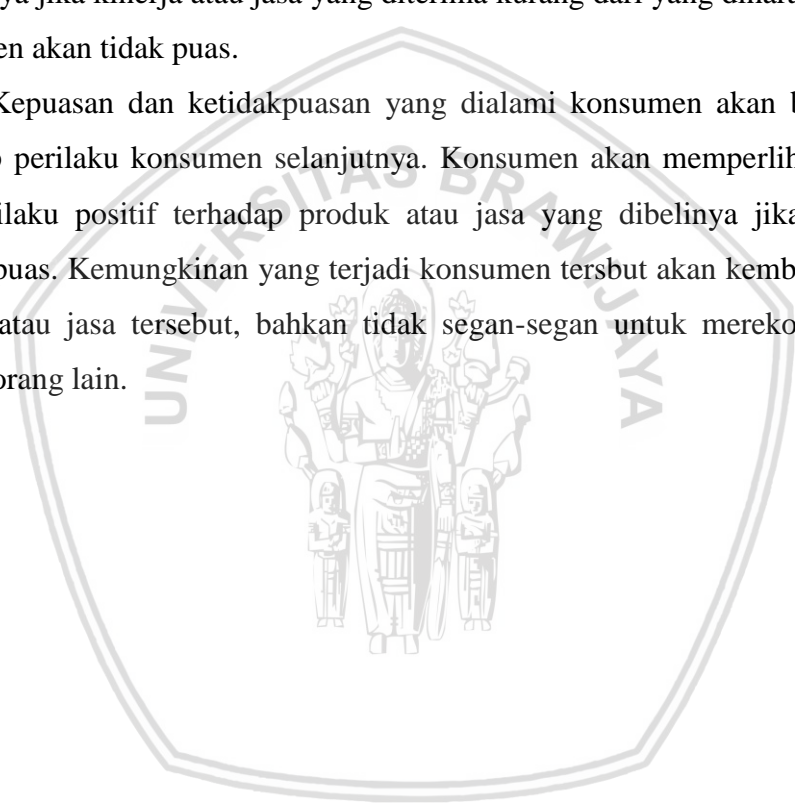
Terdapat dua faktor yang mempengaruhi keputusan membeli dan tujuan pembelian yaitu sikap orang lain dan faktor situasional yang tidak dapat diprediksikan. Pengaruh dari sikap orang lain tergantung pada intensitas sikap negatifnya terhadap alternatif pilihan dan derajat motivasi dari konsumen yang akan membeli untuk mengikuti orang lain, sedangkan keadaan tidak terduga

merupakan faktor situasional yang menyebabkan konsumen mengubah tujuan pembelian maupun keputusan pembelian. Semua proses tersebut tidak terlepas dari faktor-faktor psikologis konsumen dan pengalaman konsumen atas produk atau jasa yang akan dibeli.

E. Evaluasi pasca pembelian

Konsumen akan mengevaluasi keputusan atau tindakannya dalam membeli. Konsumen menilai kinerja produk atau layanan yang dirasakan sama atau melebihi apa yang diharapkan, maka konsumen akan puas. Hal ini berlaku sebaliknya jika kinerja atau jasa yang diterima kurang dari yang diharapkan, maka konsumen akan tidak puas.

Kepuasan dan ketidakpuasan yang dialami konsumen akan berpengaruh terhadap perilaku konsumen selanjutnya. Konsumen akan memperlihatkan sikap dan perilaku positif terhadap produk atau jasa yang dibelinya jika konsumen merasa puas. Kemungkinan yang terjadi konsumen tersebut akan kembali membeli produk atau jasa tersebut, bahkan tidak segan-segan untuk merekomendasikan kepada orang lain.



I. KERANGKA TEORITIS

1.1 Kerangka Pemikiran

Peningkatan konsumsi jagung nasional menyebabkan produksi jagung juga meningkat. Hal ini disebabkan karena jagung tidak hanya dikonsumsi sebagai bahan pangan, tetapi juga digunakan sebagai bahan baku industri dan bahan pakan ternak. Salah satu faktor yang dapat meningkatkan produksi jagung adalah dengan penggunaan benih. Penggunaan benih yang unggul dapat mengurangi resiko kegagalan panen.

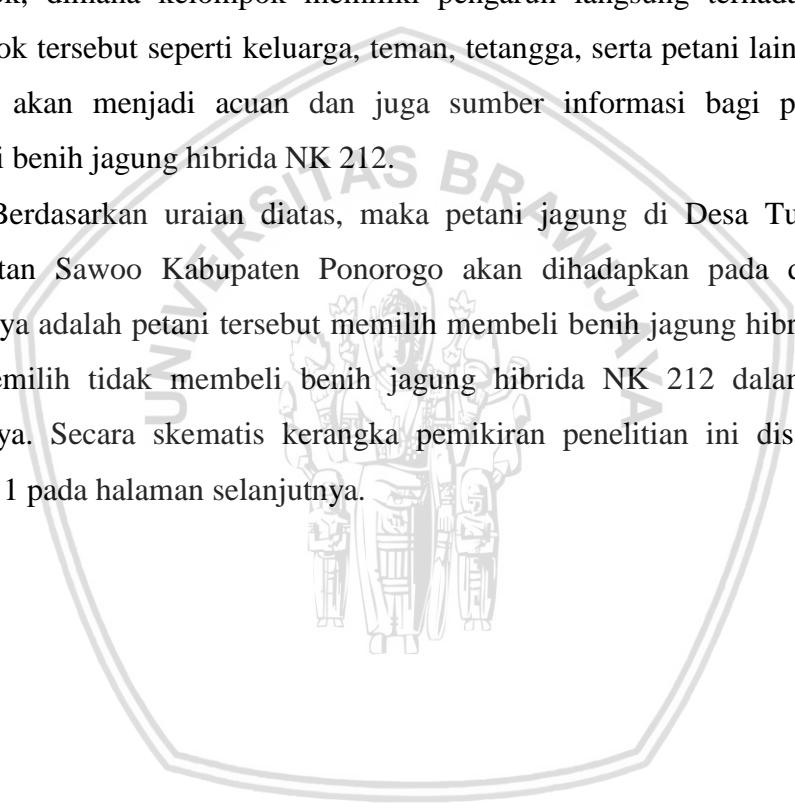
Desa Tumpakpelem yang berada di Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo memiliki potensi yang besar untuk usahatani jagung. Banyaknya lahan tegalan merupakan salah satu faktor petani di Desa Tumpakpelem untuk usahatani jagung. Berdasarkan Sistem Informasi Desa dan Kelurahan Direktorat Jenderal Bina Pemerintahan Desa Kementerian dalam Negeri (2017) pada tahun 2016, Desa Tumpakpelem mampu memproduksi jagung sebesar 1.050 ton dengan produktivitas sebesar 3,75 ton/ha. Hal ini disebabkan karena banyaknya petani yang menggunakan benih jagung unggul yaitu benih jagung hibrida NK 212.

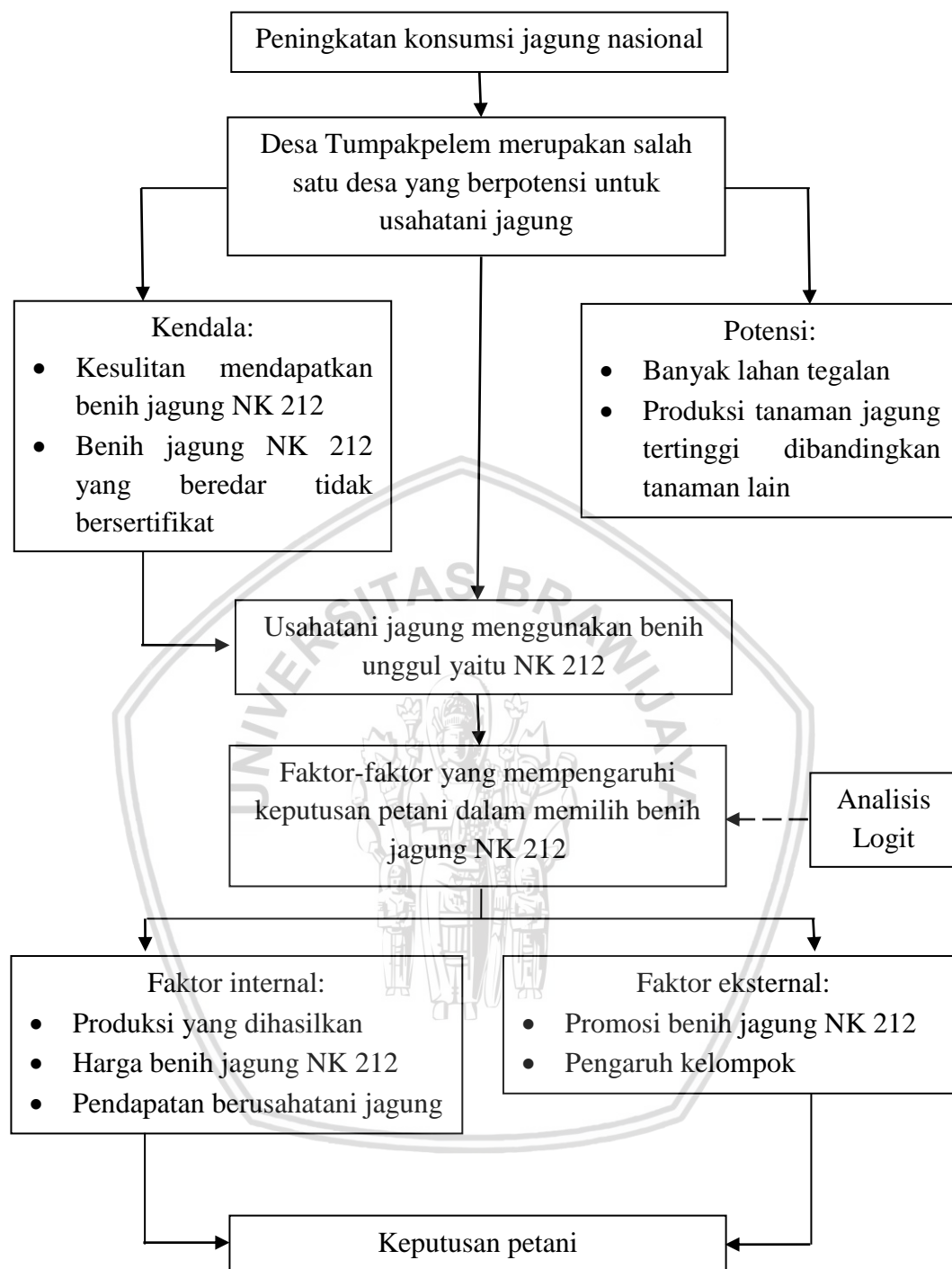
Petani di Desa Tumpakpelem dalam usahatani jagung banyak yang menggunakan benih jagung hibrida NK 212. Namun yang menjadi kendala petani di Desa Tumpakpelem untuk saat ini adalah sulit didapatnya benih jagung hibrida NK 212. Adapun benih jagung yang beredar di masyarakat saat ini adalah benih jagung hibrida NK 212 yang tidak memiliki sertifikat. Produktivitas yang dihasilkan oleh benih jagung NK 212 juga lebih kecil dari pada benih jagung hibrida NK 212 yang bersertifikat.

Mengenai pengambilan keputusan petani dalam memilih benih jagung hibrida NK 212 dengan petani yang tidak menggunakan benih jagung hibrida NK 212 merupakan alasan dari penelitian ini. Petani yang menggunakan benih jagung hibrida NK 212 dapat menghasilkan produktivitas tinggi dibandingkan dengan petani yang tidak menggunakan benih jagung hibrida NK 212. Hal ini sejalan dengan pendapat Warisno dalam Apriliana (2016) yang menyebutkan bahwa penggunaan benih jagung hibrida dalam usahatani jagung dapat menghasilkan produktivitas sebesar 6-9 ton/ha.

Pengambilan keputusan petani dalam penelitian ini ditinjau dari dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang mempengaruhi petani dalam memilih benih jagung hibrida NK 212 yaitu produksi yang dihasilkan oleh petani pengguna benih jagung hibrida NK 212. Kedua, harga benih jagung hibrida NK 212. Ketiga, promosi yang dilakukan pihak penghasil benih jagung hibrida NK 212. Terakhir, pendapatan yang diperoleh oleh petani yang menggunakan benih jagung hibrida NK 212. Faktor eksternal yang mempengaruhi petani dalam memilih jagung hibrida NK 212 yaitu pengaruh kelompok, dimana kelompok memiliki pengaruh langsung terhadap individu. Kelompok tersebut seperti keluarga, teman, tetangga, serta petani lain. Kelompok tersebut akan menjadi acuan dan juga sumber informasi bagi petani untuk membeli benih jagung hibrida NK 212.

Berdasarkan uraian diatas, maka petani jagung di Desa Tumpakpelem Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo akan dihadapkan pada dua pilihan. Pilihannya adalah petani tersebut memilih membeli benih jagung hibrida NK 212 atau memilih tidak membeli benih jagung hibrida NK 212 dalam usahatani jagungnya. Secara skematis kerangka pemikiran penelitian ini disajikan pada Gambar 1 pada halaman selanjutnya.





Keterangan:

→ : Alur berfikir

→ : Alat Analisis

Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Petani dalam Memilih Benih Jagung Hibrida NK 212

1.2 Hipotesis

Berdasarkan uraian dari kerangka pemikiran pada halaman sebelumnya, maka dapat disajikan hipotesis yang akan diteliti dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Variabel produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan petani dalam pembelian benih jagung hibrida NK 212.
2. Variabel harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan petani dalam pembelian benih jagung hibrida NK 212.
3. Variabel promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan petani dalam pembelian benih jagung hibrida NK 212.
4. Variabel pengaruh kelompok berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan petani dalam pembelian benih jagung hibrida NK 212.
5. Variabel pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan petani dalam pembelian benih jagung hibrida NK 212.

1.3 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Definisi operasional dari masing-masing faktor yang diteliti dalam penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran terhadap pelaksanaan penelitian dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Perilaku konsumen adalah kegiatan yang dilakukan oleh individu, kelompok, dan anggota masyarakat yang terlibat langsung dalam menggunakan barang atau jasa yang juga terdapat proses pengambilan keputusan mengenai barang atau jasa tersebut.
2. Keputusan pembelian konsumen adalah tindakan yang dilakukan oleh seorang konsumen dalam membeli atau tidak membeli suatu produk tertentu.
3. Produksi adalah ukuran seberapa besar jagung yang dihasilkan dalam suatu luasan tertentu yang diukur dengan satuan kwintal.
4. Harga produk merupakan tingkat mahal atau tidaknya benih jagung hibrida NK 212 menurut konsumen yang disesuaikan dengan kualitas benihnya. Harga yang dimaksudkan diukur dengan satuan rupiah.
5. Tingkat pendapatan adalah besaran pendapatan usahatani yang diperoleh petani pada satu musim tanam dan dinyatakan dalam satuan rupiah.

6. Promosi didefinisikan sebagai segala sesuatu yang digunakan untuk memperkenalkan dan meningkatkan kepercayaan petani terhadap produk yang ditawarkan. Promosi diukur menggunakan skala likert dengan 5 skala pilihan jawaban, yaitu: sangat tidak setuju (1), tidak setuju (2), netral (3), setuju (4), dan sangat setuju (5).
7. Pengaruh kelompok merupakan sesuatu yang dapat menjadikan pengaruh secara langsung maupun tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang yang dijadikan sebagai pedomannya. Pengaruh kelompok diukur menggunakan skala likert dengan 5 skala pilihan jawaban, yaitu: sangat tidak setuju (1), tidak setuju (2), netral (3), setuju (4), dan sangat setuju (5).



I. METODE PENELITIAN

1.1 Penentuan Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Tumpakpelem, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo. Penentuan lokasi penelitian ini secara *purposive* atau sengaja, dengan pertimbangan bahwa Desa Tumpakpelem yang berada di Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo merupakan salah satu desa sentra produksi jagung. Kegiatan Penelitian ini dilakukan selama satu bulan yaitu mulai bulan Januari 2018 sampai dengan Februari 2018.

1.2 Teknik Penentuan Sampel

Jumlah populasi petani yang ada di Desa Tumpakpelem yaitu sebesar 1.022 petani. Jumlah tersebut merupakan jumlah keseluruhan dari petani yang ada di Desa Tumpakpelem, sedangkan untuk petani jagung sendiri tidak diketahui datanya. Sehingga metode penentuan sampel yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan *probability sampling*. Metode *probability sampling* adalah metode penentuan sampel dimana setiap anggota populasi mempunyai kemungkinan yang sama serta diambil secara acak. Teknik penentuan sampel dalam metode *probability sampling* yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teknik pengambilan sampel acak atau *random sampling*.

Segala sesuatu yang dipelajari dari sampel, kesimpulannya akan tetap diberlakukan untuk populasi. Sehingga, sampel yang diambil harus benar-benar mewakili populasinya. Penentuan ukuran sampel dilakukan dengan menggunakan rumus Slovin seperti yang dikemukakan Umar dalam Sari (2013). Berikut merupakan rumus Slovin:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan:

n = jumlah sampel

N = jumlah populasi

e = kelonggaran, ketidaktelitian ditolerir (e=0,1)

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

$$n = \frac{1.022}{1 + 1.022 (15\%)^2}$$

$$n = 43$$

Jumlah populasi petani jagung yang ada di Desa Tumpakpelem sebanyak 1.022 petani. Tingkat kesalahan yang digunakan sebesar 15%, sehingga apabila dimasukkan ke dalam rumus slovin di atas maka jumlah sampel yang diambil sebanyak 43 petani. Jumlah tersebut sudah dianggap sudah memadai untuk memperoleh data penelitian yang mencerminkan dari keadaan populasi. Oleh karena itu, diharapkan besaran sampel yang diambil dapat terdistribusi secara normal.

1.3 Teknik Pengumpulan Data

Metode dalam mengumpulkan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan data sekunder dan data primer.

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumber yang diamati. Pengambilan data primer dalam penelitian ini adalah menggunakan instrumen penelitian kuisisioner yang dikaji kepada responden sebagai sampel dalam penelitian (Sari, 2013). Data primer dalam penelitian ini adalah jumlah petani yang tergolong dalam kelompok tani maupun tidak masuk ke dalam kelompok tani, jumlah produksi yang dihasilkan seorang petani, jumlah pendapatan yang diperoleh petani dalam satu musim panen, serta data-data lain. Adapun teknik yang digunakan dalam pengambilan data primer antara lain adalah:

a. Wawancara

Wawancara merupakan cara pengumpulan data dengan menggunakan Tanya jawab secara langsung kepada responden. Wawancara dilakukan dengan menggunakan daftar pertanyaan atau kuisisioner yang berhubungan dengan judul penelitian (Zakiyah, 2017). Data primer yang diambil dari responden yaitu karakteristik petani responden, harga benih jagung hibrida NK 212, bentuk promosi benih jagung hibrida NK 212 yang beredar, serta pendapatan yang diperoleh petani jagung dalam satu kali musim panen.

b. Observasi

Observasi merupakan kegiatan pengamatan yang dilakukan secara langsung di lapang (tempat penelitian) mengenai fenomena yang ada. Berkaitan dengan aktivitas keseharian petani maupun kegiatan yang berhubungan dengan penelitian (Zakiyah, 2017). Sebelum observasi ini dilakukan, maka peneliti harus menentukan aspek-aspek apa saja yang akan diobservasi dari tingkah laku seseorang.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung tetapi masih berhubungan dengan objek penelitian. Data sekunder diperoleh dari studi pustaka berupa literatur yang terkait dengan penelitian ini. Selain itu, data sekunder juga dapat diperoleh dari jurnal maupun referensi dari sumber lain yang relevan dengan penelitian ini (Sari, 2013). Data sekunder dalam penelitian ini adalah dokumen yang berasal dari balai desa tempat penelitian, kelompok tani, dan data pendukung lainnya.

1.4 Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan dua metode dalam menganalisis data, yaitu analisis deskriptif dan analisis kuantitatif. Analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan sesuatu sesuai dengan fungsi dan karakteristiknya, sedangkan analisis kuantitatif menggunakan analisis logit. Sebelum melakukan analisis deskriptif dan analisis kuantitatif, kuesioner yang akan digunakan di uji terlebih dahulu menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas. Berikut merupakan penjelasan lebih rinci dari uji validitas dan uji reliabilitas.

1.4.1 Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

A. Uji Validitas

Arikunto (2006) menyebutkan bahwa validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan dan kesahihan suatu instrumen. Alat ukur yang kurang valid berarti memiliki validitas rendah. Untuk menguji validitas alat ukur terlebih dahulu dicari harga korelasi antara bagian-bagian dari alat ukur secara keseluruhan dengan cara mengkorelasikan setiap butir alat ukur dengan skor total yang merupakan jumlah setiap skor butir. Uji validitas ini dilakukan dengan *corelasi pearson* atau *pearson product moment*, setelah itu diuji

menggunakan uji t dan lalu baru dilihat penafsiran dari indeks korelasinya. Rumus *pearson product moment* dan uji t akan dijelaskan pada halaman berikutnya.

Rumus *pearson product moment*:

$$r_{xy} = \frac{N \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{N \sum x^2 - (\sum x)^2} (N \sum y^2 - (\sum y)^2)}$$

Keterangan:

- r hitung : Koefisien korelasi
 Sigma X : Jumlah skor item
 Sigma Y : Jumlah skor total (item)
 X : pertanyaan nomor tertentu
 Y : Skor total
 N : Jumlah responden

Sedangkan untuk rumus uji t sebagai berikut:

$$t_{hitung} = \frac{r \sqrt{(N-2)}}{\sqrt{(1-r^2)}}$$

Dimana:

- t : nilai t hitung
 r : koefisien korelasi hasil r hitung
 N : Jumlah responden

Hidayat (2014) menjelaskan bahwa untuk tabel t $\alpha = 0,05$ derajat keabsahan (dk= n-2). Jika nilai t hitung > t tabel berarti valid demikian sebaliknya, jika nilai t hitungnya < t tabel tidak valid, apabila instrumen valid, maka indeks korelasinya (r) adalah sebagai berikut:

1. 0,800 – 1,000 : sangat tinggi
2. 0,600 – 0,799 : tinggi
3. 0,400 – 0,599 : cukup tinggi
4. 0,200 – 0,399 : rendah
5. 0,000 – 0,199 : sangat rendah (tidak valid)

Uji validitas item-item variabel penelitian ini menggunakan *software* SPSS 16for windows.

B. Uji Reliabilitas

Setelah melakukan uji validitas, maka perlu mengukur reliabilitas data, apakah alat ukur dapat digunakan atau tidak. Penelitian ini menggunakan uji reliabilitas *alpha cronbach*. Menurut Arikunto (2006) untuk uji reliabilitas digunakan teknik *alpha cronbach* dimana suatu instrumen dapat dikatakan handal (reliabel) apabila memiliki koefisien keandalan atau *alpha* sebesar 0,6 atau lebih. Sebagai tolak ukur tinggi rendahnya koefisien reliabilitas digunakan intepretasi yang dikemukakan oleh Arikunto (2006) sebagai berikut:

1. 0,800 – 1,000 : sangat tinggi
2. 0,600 – 0,800 : tinggi
3. 0,400 – 0,600 : cukup
4. 0,200 – 0,400 : rendah
5. 0,000 – 0,200 : sangat rendah

Uji reliabilitas item-item variabel penelitian ini menggunakan *software* SPSS 16for windows.

1.4.2 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan sesuatu sesuai dengan karakteristik dan fungsinya. Analisis deskriptif dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui karakteristik petani pengguna benih jagung NK 212 yang ada di Desa Tumpakpelem. Selain itu, analisis deskriptif pada penelitian ini juga untuk mengetahui bagaimana proses pengambilan keputusan petani dalam membeli benih jagung NK 212.

1.4.3 Analisis kuantitatif

Metode analisis kuantitatif yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis logit. Analisis logit digunakan untuk mengetahui arah kecenderungan suatu kategori dari suatu variabel penjelas (independen) terhadap suatu kategori pada variabel respon (dependen). Faktor yang memepengaruhi pengambilan keputusan dalam memilih benih jagung hibrida NK 212 antara lain meliputi faktor produksi, harga benih, promosi, pengaruh kelompok, dan pendapatan yang diperoleh petani yang berusahatani jagung. Analisis logit ini menggunakan beberapa uji yang akan dijelaskan lebih lanjut pada halaman berikutnya.

A. Analisis Regresi Logistik

Metode analisis statistik yang digunakan adalah metode *Logistic Regression* atau Analisis Model Logistik (Logit). Analisis regresi model logit digunakan untuk mengetahui apakah faktor persepsi petani, harga, promosi, pengaruh kelompok, dan pendapatan memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian benih jagung hibrida NK 212. Berikut bentuk model Logit dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$L_i = \ln\left(\frac{P}{1-P}\right) = y = \beta_0 + \beta_1x_1 + \beta_2x_2 + \dots + \beta_5x_5 + e$$

Keterangan :

- Y : Keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212
- : Y = 1, petani memutuskan membeli benih jagung hibrida NK 212
- : Y = 0, petani memutuskan tidak membeli benih jagung hibrida NK 212
- β_0 : Intersep
- β_1 - β_5 : Koefisien regresi
- e : Variabel pengganggu
- X₁ : Variabel produksi
- X₂ : Variabel harga benih
- X₃ : Variabel promosi benih
- X₄ : Variabel pengaruh kelompok
- X₅ : Variabel pendapatan usahatani jagung

Adapun langkah-langkah yang dilakukan dalam proses pengolahan dengan menggunakan analisis regresi logistik ini yaitu nilai-nilai dari setiap butir pertanyaan dijumlahkan, kemudian digolongkan berdasarkan masing-masing atribut yang ada pada masing-masing responden. Selanjutnya, nilai atau skor dari masing-masing atribut tersebut dijumlahkan kembali dan digolongkan pada masing-masing variabel *alpha* masing-masing responden. Setelah itu, nilai dari masing-masing variabel pada setiap responden diketahui, maka analisis logit dapat digunakan. Penelitian ini dibantu dengan menggunakan *software SPSS 16for windows*.

B. Uji Model

Langkah berikutnya yang harus dilakukan adalah melakukan pengujian data. Kegiatan ini bertujuan untuk mengetahui apakah semua parameter yang diteliti dapat dimasukkan ke dalam model logit atau tidak, apakah data tersebut memiliki regresi yang baik atau tidak, untuk mengetahui ukuran ketepatan model, serta untuk mengetahui secara parsial variabel mana yang memiliki pengaruh secara signifikan terhadap model. Uji model secara rinci mencakup antara lain:

1. Uji seluruh Model (Uji G)

Uji keseluruhan model digunakan untuk mengetahui apakah semua parameter dapat dimasukkan ke dalam model, maka dilakukan uji G. Pada hasil regresi logistik, Uji G dapat diketahui dari perbandingan antara *chi-square* (X^2) pada tabel dan *chi-square* hasil analisis regresi logistik.

Hipotesis yang digunakan dalam uji G adalah sebagai berikut:

$$H_0 : B_1 = B_2 = \dots = B_k = 0$$

$$H_1 : \text{sekurang-kurangnya terdapat satu } \beta_0 \neq 0$$

Rumusan statistik yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$G = -2 \ln \left(\frac{\text{likelihood (Model A)}}{\text{likelihood (Model B)}} \right)$$

Dimana:

Model A : model yang terdiri dari seluruh variabel

Model B : model yang hanya terdiri dari satu konstanta saja

G berdistribusi Khi Kuadrat dengan derajat bebas p atau $G \sim X_p^2$

H_0 Ditolak jika $G > X_{\alpha, p}^2$; α atau tingkat signifikansi sebesar 0,05

Bila H_0 ditolak, artinya model A signifikan pada tingkat signifikansi α . Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa semua parameter dapat dimasukkan kedalam model.

2. Goodness of Fit (R^2)

Goodness of Fit (R^2) digunakan untuk mengetahui ukuran ketepatan model yang dipakai, yang dinyatakan dengan berapa persen variabel tidak bebas dijelaskan oleh variabel bebas yang dimasukkan dalam model regresi logit. Pada paket program SPSS, R^2 ditunjukkan oleh nilai “Cox & Snell” dan “Nagelkerke”. Nilai tersebut menunjukkan berapa persen variabel bebas yang dimasukkan ke

dalam model dapat menjelaskan variabel terikat yaitu keputusan petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212. Rumusan dari uji *Goodness of Fit* (R^2) dijabarkan pada halaman berikutnya.

$$R^2 = \frac{-2 \log L_0 (-2 \log L_i)}{-2 \log L_0}$$

Dimana:

L_0 : nilai maksimum dari *likelihood function* (fungsi probabilitas) jika semua koefisien (β) kecuali intersep (α) bernilai 0

L_1 : nilai dari *likelihood function* untuk semua parameter (β dan α) di dalam model

3. Uji Wald

Untuk mengetahui tingkat signifikansi tiap-tiap parameter, maka digunakan *uji wald*. Aplikasinya dengan cara mebandingkan nilai statistik *wald* dengan *chi-square* (X^2) tabel. Nilai *chi-square* (X^2) yang digunakan dalam penelitian ini adalah pada derajat bebas 1 dan tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$ yaitu 3,841.

Hipotesis yang digunakan dalam uji *wald* adalah sebagai berikut:

$$H_0 : \beta_j = \text{untuk } j \text{ tertentu, } j = 0, 1, 2, 3, \dots, p$$

$$H_1 = \beta_j \neq 0$$

Statistik uji yang digunakan adalah:

$$W_j = \left[\frac{\beta}{SE(\beta_j)} \right]^2 ; j = 0, 1, 2, 3, \dots, p$$

Rumus di atas memiliki arti apabila H_0 ditolak jika $W_j > X^2_{(\alpha, 1)}$; dengan α adalah tingkat signifikansi yang dipilih. Bila H_0 ditolak, artinya parameter tersebut signifikan secara statistik pada tingkat signifikansi α .

1.5 Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan untuk mengetahui koefisien dari parameter mana yang berarti, maka dilakukan uji signifikansi secara individual. Uji tingkat signifikansi digunakan untuk menguji koefisien regresi dan untuk melihat angka signifikansi. Pengujian hipotesisnya dilakukan dengan cara membandingkan tingkat signifikansi dengan nilai α yang dipilih. Jika signifikansi $< \alpha$, maka variabel independen tersebut benar-benar berpengaruh terhadap variabel dependen dan begitu pula sebaliknya, jika signifikansi $> \alpha$, maka variabel independen tersebut benar-benar tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.



I. HASIL DAN PEMBAHASAN

1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

5.1.1 Kondisi Umum Daerah Penelitian

Desa Tumpakpelem berada di Kecamatan Sawoo, terletak di sebelah tenggara Kabupaten Ponorogo dengan luas wilayah 922,00 ha pada ketinggian 600 meter di atas permukaan laut (mdpl). Bentang wilayah Desa Tumpakpelem merupakan daerah pegunungan yang keadaan reliefnya berbukit. Batas wilayah Desa Tumpakpelem sebagai berikut:

| | |
|-----------------|--------------------------------------|
| Sebelah Utara | : Desa Temon |
| Sebelah Selatan | : Desa Pucanganak dan Desa Dermosari |
| Sebelah Timur | : Desa Tempuran dan Desa Sriti |
| Sebelah Barat | : Desa Sawoo dan Desa Pangkal |

Jarak Desa Tumpakpelem ke Kecamatan Sawoo mencapai 5 km, sedangkan jarak Desa Tumpakpelem ke Kabupaten Ponorogo mencapai 28 km. Berdasarkan kondisi tipografi Desa Tumpakpelem dapat dilihat pada tabel 3 dan didominasi oleh hutan yaitu seluas 329,00 ha atau sebesar 36,02% dari total keseluruhan luas wilayah Desa Tumpakpelem.

Tabel 3. Penggunaan Lahan Desa Tumpakpelem

| No. | Lahan | Luas (ha) | Persentase (%) |
|-----|----------------|-----------|----------------|
| 1. | Sawah | 108,00 | 11,82 |
| 2. | Tegal/Ladang | 178,00 | 19,49 |
| 3. | Pemukiman | 162,00 | 17,74 |
| 4. | Pekarangan | 119,00 | 13,03 |
| 5. | Perkebunana | 4,00 | 0,44 |
| 6. | Tanah kas Desa | 2,55 | 0,28 |
| 7. | Fasilitas Umum | 10,80 | 1,18 |
| 8. | Hutan | 329,00 | 36,02 |
| | Total | 913,35 | 100,00 |

Sumber: Data Sekunder Desa Tumpakpelem, 2017

1.1.2 Komposisi Penduduk berdasarkan Pekerjaan

Tingkat ekonomi penduduk dapat dilihat dari jenis pekerjaan yang dijalani yang digunakan sebagai sumber penerimaan. Mata pencaharian penduduk Desa Tumpakpelem berbeda-beda. Ada yang bekerja sebagai petani, pedagang,

peternak, dan lain sebagainya. Berikut merupakan tabel jenis mata pencaharian penduduk Desa Tumpakpelem.

Tabel 4. Komposisi Penduduk Desa Tumpakpelem berdasarkan Pekerjaan Tahun 2017

| No. | Jenis Pekerjaan | Jumlah (Jiwa) | Persentase (%) |
|-------|---------------------------------|---------------|----------------|
| 1. | Petani | 1.022 | 58,77 |
| 2. | Buruh Tani | 124 | 7,13 |
| 3. | Pegawai Negeri Sipil | 7 | 0,40 |
| 4. | Peternak | 406 | 23,35 |
| 5. | Bidan Swasta | 1 | 0,06 |
| 6. | Pedagang Keliling | 4 | 0,23 |
| 7. | Perangkat Desa | 9 | 0,52 |
| 8. | Pengrajin Industri Rumah Tangga | 159 | 9,14 |
| 9. | Tukang Jahit | 5 | 0,29 |
| 10. | Tukang Kue | 2 | 0,11 |
| Total | | 1.739 | 100,00 |

Sumber: Data Sekunder Desa Tumpakpelem, 2017

Berdasarkan tabel 4 di atas dapat diketahui bahwa sebagian besar penduduk Desa Tumakpelem bermata pencaharian sebagai petani yaitu sebanyak 1.022 jiwa atau sebesar 58,77%. Selanjutnya, peternak merupakan mata pencaharian terbesar kedua sebanyak 406 jiwa atau sebesar 23,35%. Sedangkan untuk mata pencaharian paling kecil yaitu menjadi seorang bidan swasta yang dijalani oleh satu orang.

1.1.3 Komposisi Penduduk berdasarkan Pendidikan Terakhir

Tingkat pendidikan dapat menggambarkan kemajuan daerah dan dapat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha yang dilakukan oleh penduduk di suatu daerah. Pengetahuan mengenai tingkat pendidikan yang telah dicapai penduduk Desa Tumpakpelem dapat dijadikan sebagai suatu indikator kualitas sumber daya alam manusia di Desa tersebut. Tingkat pendidikan penduduk di Desa Tumpakpelem sangat beragam. Berikut merupakan tabel mengenai komposisi pendidikan terakhir penduduk Desa Tumpakpelem.

Tabel 5. Komposisi Penduduk Desa Tumpakpelem berdasarkan Pendidikan Terakhir Tahun 2017

| No. | Tingkat Pendidikan | Jumlah (Jiwa) | Persentase (%) |
|-------|----------------------|---------------|----------------|
| 1. | Tamat SD/ sederajat | 545 | 33,58 |
| 2. | Tamat SMP/ sederajat | 804 | 49,54 |
| 3. | Tamat SMA/ sederajat | 239 | 14,73 |
| 4. | Tamat D-1/ sederajat | 16 | 0,99 |
| 5. | Tamat S-1/ sederajat | 14 | 0,86 |
| 6. | Tamat S-2/ sederajat | 3 | 0,18 |
| 7. | Tamat SLB A | 2 | 0,12 |
| Total | | 1.623 | 100,00 |

Sumber: Data Sekunder Desa Tumpakpelem, 2017

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa penduduk Desa Tumpakpelem paling tinggi berpendidikan pada tingkat SMP/ sederajat yaitu sebanyak 804 jiwa atau sebesar 49,54%. Tingkat pendidikan kedua paling tinggi pada tingkat SD/ sederajat sebanyak 545 jiwa atau sebesar 33,58%. Hal tersebut menunjukkan bahwa tingkat pendidikan penduduk Desa Tumpakpelem masih rendah sehingga kualitas sumber daya manusia (SDM) juga rendah. Tingkat pendidikan merupakan salah satu indikator penting untuk menentukan kualitas sumber daya manusia (SDM) pada suatu daerah.

1.2 Karakteristik Responden Pembeli Benih Jagung Hibrida NK 212

1.2.1 Karakteristik Responden berdasarkan Usia

Usia responden merupakan usia yang dihitung mulai dari kelahiran sampai dengan saat penelitian dilakukan. Usia konsumen sangat mempengaruhi dalam suatu pengambilan keputusan untuk membeli barang. Setiap usia tertentu pastinya memiliki selera tertentu dalam membeli suatu barang. Berikut merupakan karakteristik petani pengguna benih jagung hibrida NK 212 yang akan disajikan pada Tabel 6.

Tabel 6. Karakteristik Responden berdasarkan Usia

| Usia (Tahun) | Jumlah (orang) | Persentase (%) |
|--------------|----------------|----------------|
| ≤ 40 | 11 | 25,6 |
| 41 – 55 | 17 | 39,5 |
| 56 – 65 | 12 | 27,9 |
| > 65 | 3 | 7,0 |
| Total | 43 | 100,0 |

Sumber: Data Primer, 2018

Berdasarkan Tabel 6 dapat diketahui bahwa dari 43 orang petani yang menggunakan benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem paling banyak berusia 41 - 55 tahun dengan persentase sebesar 39,5% dan 27,9% responden berusia 56 - 65 tahun. Kemudian responden yang berusia kurang dari atau sama dengan 40 tahun memiliki persentase sebesar 25,6%. Sementara sisanya sebesar 7,0% responden berusia lebih dari 65 tahun. Tampak bahwa umur responden cukup menggambarkan populasi di daerah penelitian, yaitu sebagian besar umur penduduk berada pada usia menengah ke atas. Hal tersebut menggambarkan bahwa generasi muda di Desa Tumpakpelem, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo masih kurang kooperatif dengan kegiatan pertanian di daerahnya.

1.2.2 Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Kelamin

Adanya perbedaan jenis kelamin cukup berpengaruh pada tingkat pengambilan keputusan pembelian. Pengambilan keputusan antara laki-laki dengan perempuan akan berbeda sesuai dengan selera dari masing-masing konsumen. Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat di Tabel 7 pada halaman berikutnya.

Tabel 7. Karakteristik Responden berdasarkan Jenis Kelamin

| Jenis Kelamin | Jumlah (orang) | Persentase (%) |
|---------------|----------------|----------------|
| Laki-laki | 32 | 74,4 |
| Perempuan | 11 | 25,6 |
| Total | 43 | 100,0 |

Sumber: Data Primer, 2018

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa dari 43 orang petani yang menggunakan benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo paling banyak berjenis kelamin laki-laki dengan persentase sebesar 74,4% dan 25,6% responden berjenis kelamin perempuan. Jumlah responden perempuan lebih sedikit daripada responden laki-laki disebabkan oleh kebanyakan responden perempuan menjadi ibu rumah tangga dan yang berwajib untuk melakukan usahatani responden laki-laki. Namun, ada faktor lain yang menyebabkan responden perempuan melakukan usahatani yaitu dikarenakan untuk mengisi waktu luang.

1.2.3 Karakteristik Responden berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan merupakan pendidikan terakhir yang ditempuh oleh seorang responden. Pendidikan merupakan suatu hal yang mempengaruhi petani dalam menerima dan mengadopsi teknologi atau inovasi baru dalam bidang pertanian. Semakin lama pendidikan yang ditempuh petani, maka semakin mudah petani dalam menerima teknologi atau inovasi baru dan pola pikirnya semakin rasional. Karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan akan disajikan pada halaman berikutnya.

Tabel 8. Karakteristik Responden berdasarkan Tingkat Pendidikan

| Tingkat Pendidikan | Jumlah (orang) | Persentase (%) |
|--------------------|----------------|----------------|
| SD | 26 | 60,5 |
| SMP | 6 | 14,0 |
| SMA / SLTA / SMK | 11 | 25,6 |
| Total | 43 | 100,0 |

Sumber: Data Primer, 2018

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa dari 43 orang petani yang menggunakan benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo paling banyak berpendidikan SD dengan persentase sebesar 60,5% dan 25,6% responden berpendidikan SMA / SLTA / SMK. Sementara sisanya sebesar 14,0% responden berpendidikan SMP. Responden yang berpendidikan rendah umumnya adalah responden yang berusia tua, sedangkan responden yang mempunyai usia lebih muda umumnya memiliki tingkat pendidikan yang tinggi.

1.2.4 Karakteristik Responden berdasarkan Pengalaman Usahatani Jagung

Pengalaman usahatani jagung merupakan ukuran lamanya seorang responden dalam melaksanakan usahatani jagungnya. Pengalaman usahatani seorang responden berpengaruh terhadap baik dan buruknya hasil panen yang diperoleh oleh petani tersebut. Berikut merupakan karakteristik responden berdasarkan pengalaman usahatani jagung.

Tabel 9. Karakteristik Responden berdasarkan Pengalaman Usahatani Jagung

| Pengalaman (tahun) | Jumlah (orang) | Persentase (%) |
|--------------------|----------------|----------------|
| ≤ 15 tahun | 16 | 37,2 |
| 16 - 25 tahun | 8 | 18,6 |
| 26 - 35 tahun | 8 | 18,6 |
| > 35 tahun | 11 | 25,6 |
| Total | 43 | 100,0 |

Sumber: Data Primer, 2018

Berdasarkan di atas dapat diketahui bahwa dari 43 orang petani yang menggunakan benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo paling banyak berpengalaman usahatani jagung selama kurang dari atau sama dengan 15 tahun dengan persentase sebesar 37,2% dan 25,6% responden berpengalaman usaha tani selama lebih dari 35 tahun. Kemudian responden yang berpengalaman usaha tani selama 16 - 25 tahun dan 26-35 tahun memiliki persentase masing-masing sebesar 18,6%. Hal ini dapat menggambarkan bahwa pengalaman usahatani jagung seorang responden di Desa Tumpakpelem berbeda-beda dan memungkinkan jumlah petani yang memiliki pengalaman usahatani yang lebih banyak mampu menghasilkan panen jagung lebih banyak juga. Pengalaman tersebut digunakan oleh seorang responden untuk selalu menerapkan cara berusahatani yang dapat menghasilkan produktivitas yang tinggi.

1.2.5 Karakteristik Responden berdasarkan Keikutsertaan dalam Kelompok Tani

Keikutsertaan responden di dalam kelompok tani akan mempengaruhi usahatani yang dilakukan oleh petani itu sendiri. Misalnya, dengan mengikuti kelompok tani petani tersebut akan mendapatkan bantuan berupa modal, benih, pupuk, dan lain-lain daripada petani yang tidak ikut serta dalam kelompok tani. Informasi yang diperoleh pun akan lebih banyak apabila petani tersebut ikut serta dalam kelompok tani, sedangkan apabila petani tersebut tidak ikut serta dalam kelompok tani maka akan mendapat informasi yang minim. Berikut merupakan karakteristik responden berdasarkan keikutsertaan dalam kelompok Tani.

Tabel 10. Karakteristik Responden berdasarkan Keikutsertaan dalam Kelompok Tani

| Keikutsertaan dalam kelompok tani | Jumlah (orang) | Persentase (%) |
|-----------------------------------|----------------|----------------|
| Ikut Serta | 38 | 88,4 |
| Tidak Ikut Serta | 5 | 11,6 |
| Total | 43 | 100,0 |

Sumber: Data Primer, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa dari 43 orang petani jagung yang ada di Desa Tumpakpelem, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo paling banyak ikut serta kelompok tani dengan persentase sebesar 88.4% dan 11.6% responden tidak ikut serta kelompok tani. Ketidakikutsertaan petani dalam kelompok tani dikarenakan oleh petani tersebut merasa kurang mendapatkan manfaat. Di sisi lain, petani yang ikut serta dalam kelompok tani mendapat beberapa manfaat antara lain kemudahan dalam menggunakan suatu benih jagung dan kemudahan dalam membeli pupuk. Hal ini disebabkan karena sebelum petani tersebut membeli pupuk, sebelumnya mereka telah membuat rencana definitif kebutuhan kelompok (RDKK) yang di dalamnya menyebutkan kebutuhan pupuk satu orang petani. Sehingga pada waktu pembagian pupuk, petani tersebut mendapatkan jatah sesuai dengan apa yang telah ia tulis di dalam RDKK.

1.3 Proses Pengambilan Keputusan Petani dalam Membeli Benih Jagung Hibrida NK 212

Perilaku konsumen menentukan kepuasan pembelian dalam menggunakan suatu barang dan jasa tertentu. Perilaku proses keputusan pembelian seorang konsumen dimulai dengan pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan evaluasi pasca pembelian. Adanya karakteristik dan latar belakang yang beragam tentu akan mempengaruhi tiap-tiap individu konsumen dalam proses pengambilan keputusan untuk menggunakan suatu produk atau jasa. Berikut adalah penjelasan mengenai tahap-tahap proses pengambilan keputusan petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem Kecamatan Sawoo Kabupaten Ponorogo.

5.3.1 Pengenalan Kebutuhan

Proses pembelian suatu produk dimulai ketika calon konsumen merasa dan mengenali kebutuhannya, hal ini menyebabkan pengenalan kebutuhan menjadi tahap awal dalam proses keputusan pembelian. Pengenalan kebutuhan merupakan persepsi atas perbedaan antara keadaan yang diinginkan dengan situasi aktual yang memadai untuk mengaktifkan proses keputusan. Oleh karena itu, konsumen sendiri harus memahami apa yang sebenarnya yang diinginkan, dimana motivasi adalah hal yang mendasari proses konsumen tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian, motivasi tertinggi petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem adalah kecocokan lahan sejumlah 28 orang. Tanaman jagung lebih cocok ditanaman di daerah dataran tinggi seperti di Desa Tumpakpelem. Tidak hanya karena kecocokan lahan, petani membeli benih jagung hibrida dikarenakan perawatannya yang tidak sulit juga merupakan salah satu motivasi dari petani itu sendiri.

Tabel 11. Motivasi Petani dalam Membeli Benih Jagung Hibrida NK 212

| No. | Motivasi | Jumlah (Orang) | Persentase (%) |
|-----|-----------------------------|----------------|----------------|
| 1. | Kecocokan Lahan | 28 | 65,11 |
| 2. | Perawatan yang Mudah | 10 | 23,25 |
| 3. | Kemudahan Mendapatkan Benih | 5 | 11 |
| | Jumlah | 43 | 100 |

Sumber: Data Primer, 2018

Kecocokan lahan yang dimaksudkan oleh petani di Desa Tumpakpelem yaitu benih jagung hibrida NK 212 cepat untuk tumbuh kembang dibandingkan benih jagung lainnya. Sehingga, tidak menyulitkan petani dalam perawatannya mulai dari masa awal tanam sampai masa akhir panen. Hal ini juga yang menyebabkan petani lebih hemat untuk biaya produksinya.

5.3.2 Pencarian Informasi

Tahapan selanjutnya dari tahap pengambilan keputusan setelah konsumen mengetahui apa yang menjadi kebutuhannya adalah tahapan pencarian informasi. Informasi tentang produk dan jasa yang dibutuhkan dapat diperoleh baik dari sumber internal dari ingatan dan pengetahuan pribadi, maupun dari sumber eksternal yaitu pengumpulan informasi dari keluarga, teman dan media publik. Dengan pencarian informasi, konsumen akan dapat membuat pilihan konsumsi

yang lebih baik dan mengembangkan dasar pengetahuan yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan di masa yang akan datang. Begitu pula dengan para petani, informasi tentang benih jagung akan mempengaruhi para petani dalam mengambil keputusan untuk melakukan budidaya jagung.

Informasi yang diperoleh para petani tentang benih jagung hibrida NK 212 berasal dari toko, brosur, keluarga atau teman, kelompok tani, dan lain-lain. Berdasarkan data yang telah diperoleh menunjukkan bahwa kebanyakan informasi mengenai benih jagung hibrida NK 212 berasal dari teman dari petani itu sendiri yang telah membeli benih jagung hibrida NK 212 dalam usahatani jagungnya (Tabel 12) sebanyak 20 orang. Informasi tersebut antara lain adalah produksi yang diperoleh tinggi serta perawatannya yang tidak sulit. Hal ini yang menyebabkan petani tersebut juga ikut menggunakan benih jagung hibrida NK 212 dalam usahatani jagungnya.

Tabel 12. Sebaran Sumber Informasi yang Diperoleh Petani dalam Membeli Benih Jagung Hibrida NK 212

| No. | Sumber Informasi | Jumlah (Orang) | Persentase (%) |
|-----|--------------------|----------------|----------------|
| 1. | Toko/Kios | 10 | 23,25 |
| 2. | Penyuluh Pertanian | 2 | 4,65 |
| 3. | Kelompok Tani | 9 | 20,94 |
| 4. | Teman | 20 | 46,51 |
| 5. | Brosur | 2 | 4,65 |
| | Jumlah | 43 | 100 |

Sumber: Data Primer, 2108

Sumber informasi dapat mempengaruhi kondisi psikologi penerima informasi untuk mencoba mengenai hal yang telah petani terima. Namun penerima informasi pun perlu mengetahui informasi-informasi yang lebih berkaitan dengan tahap pengambilan keputusan ketika akan membeli produk tersebut. Sehingga, informasi tersebut dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi petani jagung untuk membeli benih jagung hibrida NK 212.

5.3.3 Evaluasi Alternatif

Setelah konsumen mendapatkan informasi tentang produk benih jagung hibrida NK 212, selanjutnya mereka akan memproses penilaian dan mengevaluasi mengenai benih jagung hibrida NK 212 tersebut. Petani akan menilai atribut produk dari masing-masing dari produk yang telah didapatkan berdasarkan

kriteria yang dianggap relevan dengan kebutuhan yang mereka perlukan. Penilaian tersebut juga terkait mengenai risiko-risiko yang mungkin akan dihadapi oleh para petani apabila mereka membeli benih jagung hibrida NK 212 dalam usahatani jagungnya. Risiko-risiko tersebut berkaitan dengan kondisi cuaca, penyakit yang menjangkit tanaman jagung, dan hama yang menyerang tanaman jagung tersebut.

Berdasarkan Tabel 13 menunjukkan bahwa kriteria petani dalam mempertimbangkan membeli benih jagung hibrida NK 212 adalah tahan terhadap hama dan penyakit sebanyak 27 orang. Para petani tersebut merasa bahwa sangat sedikit dalam menggunakan pestisida maupun herbisida dalam proses bertani. Tidak seperti pada benih jagung lainnya yang banyak menggunakan pestisida maupun herbisida. Sehingga, para petani menyimpulkan bahwa benih jagung hibrida NK 212 tahan terhadap hama dan penyakit. Selanjutnya, kondisi cuaca yang juga dijadikan pertimbangan untuk menggunakan benih jagung hibrida NK 212.

Tabel 13. Kriteria Petani dalam Mempertimbangkan Membeli Benih Jagung Hibrida NK 212

| No. | Kriteria Pertimbangan | Jumlah (Orang) | Persentase (%) |
|-----|-------------------------|----------------|----------------|
| 1. | Tahan Hama dan Penyakit | 27 | 62,79 |
| 2. | Kondisi Cuaca | 10 | 23,25 |
| 3. | Produsen | 6 | 13,96 |
| | Jumlah | 43 | 100 |

Sumber: Data Primer, 2018

5.3.4 Keputusan Pembelian

Tahapan selanjutnya konsumen akan memutuskan untuk pembelian dan penggunaan terhadap produk tersebut. Variabel yang dinilai dalam pengambilan keputusan ini adalah dengan melihat pendapatan orang lain yang telah membeli benih jagung hibrida NK 212 dengan pendapatan yang diperoleh oleh petani itu sendiri. Atribut tersebut dipertimbangkan dan disesuaikan dengan keinginan petani yang membeli benih jagung hibrida NK 212 sampai pada tahap proses pembelian suatu produk atau jasa yang digunakan.

Berdasarkan data yang telah diperoleh menunjukkan bahwa pendapatan petani yang membeli benih jagung hibrida NK 212 bertambah (Tabel 14).

Penambahan pendapatan ini berasal dari produktivitas yang dihasilkan oleh benih jagung hibrida NK 212 dianggap tinggi oleh para petani. Produksi yang mampu dihasilkan untuk satu kilogram benih jagung hibrida NK 212 dapat mencapai 250-400 kwintal, sedangkan untuk benih jagung selain benih jagung hibrida NK 212 untuk satu kilogram benih menghasilkan 200-300 kwintal. Hal ini yang membedakan benih jagung hibrida NK 212 dengan benih jagung lainnya.

Tabel 14. Indikator Pembelian Benih Jagung Hibrida NK 212

| No. | Indikator Pembelian | Jumlah (Orang) | Persentase (%) |
|-----|--------------------------|----------------|----------------|
| 1. | Pendapatan Bertambah | 32 | 74,41 |
| 2. | Umur Panen Lebih Panjang | 4 | 9,30 |
| 3. | Hemat Pengeluaran | 7 | 16,29 |
| | Jumlah | 43 | 100 |

Sumber: Data Primer, 2018

Tingginya produksi yang dihasilkan oleh benih jagung hibrida NK 212 berbanding lurus dengan pendapatan yang diperoleh petani. Hal ini sesuai dengan pendapat Devi (2015) yang menyatakan bahwa tingkat produksi bersinergi dengan harga untuk menentukan tingkat pendapatan. Selain itu, umur panen yang lebih panjang dibanding dengan benih jagung lainnya juga termasuk salah satu hal yang dipertimbangkan oleh petani jagung di Desa Tumpakpelem.

5.3.5 Evaluasi Pasca Pembelian

Proses pengambilan keputusan benih jagung hibrida NK 212 tidak berhenti sampai tahap keputusan pembelian saja, namun petani melakukan tahap akhir yang dikenal dengan tahap evaluasi pasca pembelian. Petani mengevaluasi apakah pembelian yang telah dilakukan telah sesuai dengan apa yang mereka harapkan atau tidak. Hasil yang diharapkan dalam tahap ini bukan saja tingkat kepuasan petani, namun adanya niat petani untuk melakukan pembelian benih jagung hibrida NK 212 lagi.

Berdasarkan Tabel 15 menunjukkan sebagian besar petani telah merasa puas dengan produksi yang telah dihasilkan oleh benih jagung hibrida NK 212 dan akan membeli benih jagung hibrida NK 212 pada musim tanam berikutnya, yaitu sebanyak 27 orang. Produksi yang dihasilkan benih jagung hibrida NK 212 lebih tinggi dibandingkan dengan benih jagung lainnya. Hal ini berimbas terhadap pendapatan petani yang juga ikut meningkat.

Tabel 15. Tindakan Petani Setelah Membeli Benih Jagung Hibrida NK 212

| No. | Tindakan | Jumlah (Orang) | Persentase (%) |
|-----|---------------------------|----------------|----------------|
| 1. | Tetap Membeli | 27 | 62,79 |
| 2. | Membeli Benih Jagung Lain | 16 | 37,21 |
| | Jumlah | 43 | 100 |

Sumber: Data Primer, 2018

Benih jagung hibrida NK 212 yang semakin hari semakin meningkat akan banyaknya permintaan tidak menjadikan petani pembeli benih jagung tersebut berpaling untuk membeli benih lainnya. Petani tersebut sudah merasa puas terhadap produksi yang dihasilkan dari benih jagung hibrida NK 212, kecocokan lahan, tahan terhadap hama dan penyakit, dan pendapatan yang bertambah merupakan bentuk alasan petani tersebut untuk membeli benih jagung hibrida NK 212. Sedangkan untuk petani yang mengganti benih jagungnya berpendapat bahwa benih jagung hibrida NK 212 sulit untuk didapatkan, sehingga petani tersebut memilih untuk membeli benih lainnya.

1.4 Hasil Uji Validitas dan Reabilitas

Kuesioner yang akan digunakan sebagai alat pengumpul data terlebih dahulu dilakukan uji coba instrumen penelitian. Pengujian yang dilakukan adalah pengujian validitas dan reliabilitas. Pengujian ini dimaksudkan untuk mengukur tingkat ketepatan dan kehandalan kuesioner sebagai alat pengumpul data. Adapun hasil uji validitas dan reliabilitas kuesioner penelitian dapat dijelaskan sebagaimana di bawah ini :

1.4.1 Hasil Uji Validitas

Uji validitas merupakan suatu langkah pengujian yang dilakukan terhadap isi dari suatu instrumen, dengan tujuan untuk mengukur ketepatan instrumen yang digunakan dalam suatu penelitian. Pengujian validitas dilakukan dengan cara mengkorelasikan setiap skor item dengan skor total menggunakan teknik *Korelasi Pearson (Product Moment)*. Kriteria pengujian menyatakan apabila koefisien korelasi ($R_{\text{Hitung}} \geq \text{korelasi table } (R_{\text{tabel}})$) berarti item kuesioner dinyatakan valid atau mampu mengukur variabel yang diukurnya, sehingga dapat dipergunakan sebagai alat pengumpul data.

Terdapat empat variabel yang ada pada penelitian ini yaitu meliputi produksi, harga benih, promosi benih, dan pengaruh kelompok. Sedangkan item yang digunakan sebanyak delapan item yang meliputi hasil produksi, hubungan produksi dengan pendapatan, penentuan harga, kesesuaian harga, promosi yang dilakukan, bentuk promosi, saran dari orang lain, serta pendapatan orang lain. Pada setiap item terdapat satu atau dua pernyataan yang diajukan kepada responden. Sehingga, jumlah pernyataan yang diajukan kepada responden sebanyak 12 pernyataan. Adapun ringkasan hasil pengujian validitas sebagaimana pada tabel pada halaman berikut.

Tabel 16. Hasil Uji Validitas Item Keputusan Pembelian

| Variabel | Item | R Hitung | R tabel | Keterangan |
|-------------------|------|----------|---------|------------|
| Produksi | X1.1 | 0,709 | 0,361 | Valid |
| | X1.2 | 0,819 | 0,361 | Valid |
| | X1.3 | 0,752 | 0,361 | Valid |
| Harga Benih | X2.1 | 0,725 | 0,361 | Valid |
| | X2.2 | 0,805 | 0,361 | Valid |
| Promosi Benih | X3.1 | 0,729 | 0,361 | Valid |
| | X3.3 | 0,669 | 0,361 | Valid |
| Pengaruh Kelompok | X4.1 | 0,943 | 0,361 | Valid |
| | X4.2 | 0,928 | 0,361 | Valid |
| | X4.3 | 0,852 | 0,361 | Valid |

Sumber: Data Primer (2018), diolah

Keterangan:

- X1.1 dan X1.2 : butir pernyataan item hasil produksi
- X1.3 : butir pernyataan item hubungan produksi dengan pendapatan
- X2.1 : butir pernyataan item penentuan harga
- X2.2 dan X2.3 : butir pernyataan item kesesuaian harga
- X3.1 : butir pernyataan item promosi yang dilakukan
- X3.2 dan X3.3 : butir pernyataan item bentuk promosi
- X4.1 dan X4.2 : butir pernyataan item saran dari orang lain
- X4.3 : butir pernyataan item serta pendapatan orang lain

Tabel 16 menunjukkan bahwa terdapat dua item yang tidak valid yang tidak dimasukkan ke dalam tabel. Hal tersebut dikarenakan dari hasil uji validitas koefisien korelasi (R_{hitung}) \geq korelasi *table* (R_{tabel}), sehingga hasil menunjukkan tidak valid dan kedua pernyataan tersebut tidak dipergunakan. Sebuah item dapat dikatakan tidak valid karena pernyataan tersebut tidak cukup mewakili dari pencarian data yang diinginkan. Kesimpulan yang dapat diambil dari uji validitas di atas yaitu kuesioner tersebut dinyatakan valid atau mampu mengukur variabel, sehingga kuesioner tersebut dapat dipergunakan sebagai alat pengumpul data dalam penelitian ini.

1.4.2 Hasil Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas instrumen dimaksudkan untuk mengetahui kehandalan dan konsistensi instrumen penelitian sebagai alat untuk mengukur variabel yang diukurnya. Pengujian reliabilitas menggunakan teknik *Cronbach's Alpha*. Kriteria pengujian menyatakan apabila koefisien *Cronbach's Alpha* $\geq 0,6$ berarti item di dalam kuesioner dinyatakan reliabel atau konsisten dalam mengukur variabel yang diukurnya. Adapun ringkasan hasil pengujian reliabilitas sebagaimana tabel berikut.

Tabel 17. Hasil Uji Reliabilitas Item Keputusan Pembelian

| Variabel | <i>Cronbach's Alpha</i> | R tabel | Keterangan |
|-------------------|-------------------------|---------|------------|
| Produksi | 0,613 | 0,6 | Reliabel |
| Harga Benih | 0,653 | 0,6 | Reliabel |
| Promosi Benih | 0,603 | 0,6 | Reliabel |
| Pengaruh Kelompok | 0,893 | 0,6 | Reliabel |

Sumber: Data Primer (2018), diolah

Berdasarkan ringkasan hasil pengujian reliabilitas instrumen penelitian diketahui bahwa semua variabel menghasilkan nilai *Cronbach's Alpha* $> 0,6$. Hal tersebut menunjukkan bahwa item yang mengukur variabel tersebut dinyatakan reliabel atau konsisten dalam mengukur variabel tersebut. Sehingga, kuesioner tersebut dapat dipergunakan sebagai alat pengumpul data dalam penelitian ini.

1.5 Analisis Regresi Logistik

Uji yang digunakan setelah melakukan uji validitas dan reliabilitas adalah uji analisis regresi logistik. Analisis regresi logistik dimaksudkan untuk mendapatkan model pengaruh produksi, harga benih, promosi benih, pengaruh

kelompok, dan pendapatan terhadap keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212. Berikut merupakan hasil dari analisis regresi logistik.

Tabel 18. Hasil Analisis Regresi Logistik Keputusan Petani dalam Membeli Benih Jagung Hibrida NK 212

| Variabel | Koefisien | Wald | Probabilitas | Exp(B) |
|---|-----------|-------|--------------|--------|
| Produksi (X_1) | 3,575 | 4,273 | 0,039 | 35,704 |
| Harga Benih (X_2) | 3,374 | 3,825 | 0,050 | 29,181 |
| Promosi Benih (X_3) | 1,490 | 0,768 | 0,381 | 4,437 |
| Pengaruh Kelompok (X_4) | 0,473 | 0,068 | 0,794 | 1,605 |
| Pendapatan (X_5) | 0,001 | 4,389 | 0,036 | 1,000 |
| Chi-square = 3,535 (Probabilitas = 0,896) | | | | |
| Nagelkerke R Square = 0,850 | | | | |

Sumber: Data Primer (2018), diolah

Setelah didapatkan data sebagaimana yang telah diuraikan pada tabel di atas, selanjutnya dilakukan beberapa uji dari hasil analisis regresi logistik tersebut. Uji *Goodness of fit* model dilakukan terlebih dahulu untuk mengetahui kecocokan model dengan data observasinya. Selanjutnya dilakukan beberapa uji yang meliputi ujihipotesis, koefisien determinasi, dan uji model empirik regresi logistik.

A. Goodness of Fit Model

Goodness of fit model (*Hosmer and Lemeshow Test*) digunakan untuk mengetahui kecocokan model dengan data observasinya, yaitu apakah model regresi yang terbentuk mampu atau layak digunakan untuk memprediksi hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terikatnya. Kriteria pengujian menyatakan jika probabilitas $> \text{level of significance}$ (α) maka model dinyatakan cocok dengan data observasi. Hasil pengujian yang tertera pada Tabel 13 diperoleh statistik uji Chi-square sebesar 3,535 dengan probabilitas sebesar 0,850. Hasil pengujian tersebut menunjukkan bahwa probabilitas $> \text{level of significance}$ ($\alpha=5\%$), sehingga dapat dinyatakan bahwa model yang terbentuk cocok dengan data observasinya, yaitu mampu atau layak digunakan untuk memprediksi pengaruh variabel produksi, harga benih, promosi benih, pengaruh kelompok, dan pendapatan terhadap keputusan petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212.

B. Koefisien Determinasi

Selanjutnya dilihat nilai koefisien determinasinya. Koefisien determinasi (*Nagelkerke R²*) berfungsi untuk mengetahui besarnya kontribusi pengaruh produksi, harga benih, promosi benih, pengaruh kelompok, dan pendapatan terhadap keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212. Koefisien determinasi (*Nagelkerke R²*) diperoleh sebesar 0,850 atau sebesar 85%. Hal ini berarti keragaman keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212 yang mampu dijelaskan oleh variabel produksi, harga benih, promosi benih, pengaruh kelompok, dan pendapatan adalah sebesar 85%. Sehingga dapat dikatakan bahwa kontribusi variabel produksi, harga benih, promosi benih, pengaruh kelompok, dan pendapatan terhadap keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212 sebesar 85%, sedangkan sisanya sebesar 15% merupakan kontribusi dari variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

C. Uji Hipotesis

1) Uji Hipotesis Simultan

Pengujian hipotesis simultan digunakan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel produksi, harga benih, promosi benih, pengaruh kelompok, dan pendapatan terhadap keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212. Kriteria pengujian menyatakan jika probabilitas *< level of significance* (α) maka terdapat pengaruh signifikan secara simultan pengaruh produksi, harga benih, promosi benih, pengaruh kelompok, dan pendapatan terhadap keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212. Berdasarkan hasil dari data yang terlampirkan diperoleh hasil nilai Chi-square = 41,941 dengan probabilitas 0,000. Hasil pengujian tersebut menunjukkan probabilitas *< level of significance* ($\alpha=5\%$). Hal ini berarti terdapat pengaruh signifikan secara simultan variabel produksi, harga benih, promosi benih, pengaruh kelompok, dan pendapatan terhadap keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212.

2) Uji Hipotesis Parsial

Pengujian hipotesis parsial digunakan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel produksi, harga benih, promosi benih, pengaruh kelompok, dan pendapatan terhadap keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212 secara individu. Kriteria pengujian menyatakan jika probabilitas *< level of*

significance (α) maka terdapat pengaruh signifikan secara individu produksi, harga benih, promosi benih, pengaruh kelompok, dan pendapatan terhadap keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212. Berdasarkan hasil dari Tabel 13 menunjukkan bahwa:

- a) Pengujian signifikansi variabel produksi menghasilkan nilai statistik uji wald sebesar 4,273 dengan probabilitas sebesar 0,039. Hasil pengujian tersebut menunjukkan nilai probabilitas $< \text{level of significance } (\alpha=5\%)$. Hal ini berarti terdapat pengaruh signifikan produksi terhadap keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212.
- b) Pengujian signifikansi variabel harga benih menghasilkan nilai statistik uji wald sebesar 3,825 dengan probabilitas sebesar 0,050. Hasil pengujian tersebut menunjukkan nilai probabilitas $< \text{level of significance } (\alpha=5\%)$. Hal ini berarti terdapat pengaruh signifikan harga benih terhadap keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212.
- c) Pengujian signifikansi variabel promosi benih menghasilkan nilai statistik uji wald sebesar 0,768 dengan probabilitas sebesar 0,381. Hasil pengujian tersebut menunjukkan nilai probabilitas $> \text{level of significance } (\alpha=5\%)$. Hal ini berarti tidak terdapat pengaruh signifikan promosi benih terhadap keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212.
- d) Pengujian signifikansi variabel pengaruh kelompok menghasilkan nilai statistik uji wald sebesar 0,068 dengan probabilitas sebesar 0,794. Hasil pengujian tersebut menunjukkan nilai probabilitas $> \text{level of significance } (\alpha=5\%)$. Hal ini berarti tidak terdapat pengaruh signifikan pengaruh kelompok terhadap keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212.
- e) Pengujian signifikansi variabel pendapatan menghasilkan nilai statistik uji wald sebesar 4,389 dengan probabilitas sebesar 0,036. Hasil pengujian tersebut menunjukkan nilai probabilitas $< \text{level of significance } (\alpha=5\%)$. Hal ini berarti terdapat pengaruh signifikan pendapatan terhadap keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212.

D. Model Empirik Regresi Logistik

Langkah terakhir dari analisis regresi logistik adalah model empirik regresi logistik. Model empirik regresi logistik ini digunakan untuk mengetahui

pengaruh variabel produksi, harga benih, promosi benih, pengaruh kelompok, dan pendapatan terhadap keputusan petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212 berdasarkan nilai konstanta dan $\text{Exp}(B)$ secara individu. Berikut merupakan uraian pengaruh dari masing-masing variabel terhadap keputusan petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212.

1) Variabel Produksi (X_1)

Koefisien variabel produksi memiliki nilai sebesar 3,575 dengan $\text{Exp}(B)$ 35,704 mengindikasikan variabel produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212. Hal ini berarti semakin tinggi produksi, maka peluang terjadinya keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212 akan meningkat sebesar 35,704 kali. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Apriliana (2016) yang menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat produksi yang dihasilkan oleh sebuah produk maka akan meningkatkan peluang seseorang tersebut untuk melakukan pembelian ulang. Pembelian ulang yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah petani tersebut melakukan pembelian merek benih jagung hibrida NK 212 lagi. Hal ini dikarenakan petani tersebut merasa hasil produksi yang dihasilkan oleh benih jagung hibrida NK 212 sesuai dengan keinginan. Oleh karena itu, variabel produksi berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembelian petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo.

Hasil kuesioner yang telah disebarkan terhadap 43 responden menyatakan bahwa rata-rata responden menjawab setuju atas pernyataan yang diajukan mengenai hasil produksi yang dihasilkan benih jagung hibrida NK 212 banyak dengan pendapatan yang diperoleh. Hal tersebut terjadi karena petani merasa pendapatan yang diperoleh dari usahatani jagung membeli benih jagung hibrida NK 212 hasilnya meningkat dibandingkan menanam benih jagung selain benih jagung hibrida NK 212. Sehingga, mereka selalu membeli benih jagung hibrida NK 212 untuk usahatani jagungnya.

2) Variabel Harga Benih (X_2)

Koefisien variabel harga benih memiliki nilai sebesar 3,374 dengan $\text{Exp}(B)$ 29,181 mengindikasikan variabel harga benih berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212. Hal

ini berarti semakin tinggi harga benih, maka peluang terjadinya keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212 akan meningkat sebesar 29,181 kali. Hal ini sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Sudrajad dan Dwi (2015) yang menyebutkan bahwa atribut harga memiliki pengaruh positif terhadap keputusan pembelian seorang konsumen. Harga yang ditawarkan oleh benih jagung hibrida NK 212 lebih rendah dibandingkan harga benih hibrida lainnya. Sehingga, petani lebih memilih membeli benih jagung hibrida NK 212 untuk usahatani jagungnya. Oleh karena itu, variabel harga berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembelian petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo.

Hasil kuesioner yang telah disebarakan terhadap 43 responden menyatakan bahwa rata-rata responden menjawab tidak setuju atas pernyataan yang diajukan mengenai harga yang ditawarkan benih jagung hibrida NK 212 sudah sesuai dengan benih jagung hibrida lainnya. Harga benih jagung hibrida NK 212 lebih tinggi dibandingkan harga benih jagung hibrida lainnya. Walaupun begitu, petani merasa harga yang ditetapkan sesuai dengan produksi yang dihasilkan. Sehingga, sebarangapun harga yang ditetapkan petani tersebut akan tetap membeli benih jagung hibrida NK 212.

3) Variabel Promosi Benih (X_3)

Koefisien variabel promosi benih memiliki nilai sebesar 1,490 dengan $\text{Exp}(B)$ 4,437 mengindikasikan variabel promosi benih berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212. Hal ini berarti semakin baik promosi benih, maka peluang terjadinya keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212 akan meningkat sebesar 4,437 kali, meskipun peningkatan tersebut tidak signifikan. Hal ini berbanding terbalik dengan pernyataan dari Irawan (2014) yang menyebutkan bahwa dengan adanya promosi, maka konsumen akan terpengaruh dan terbujuk untuk menggunakan suatu produk. Promosi akan memberikan pengaruh terhadap seseorang untuk termotivasi membelinya. Oleh karena itu, perlu diadakannya penelitian lebih lanjut mengenai pengaruh promosi terhadap pengambilan keputusan dengan sampel yang lebih bervariasi.

Hasil kuesioner yang telah disebarakan terhadap 43 responden menyatakan bahwa rata-rata responden menjawab setuju atas pernyataan yang diajukan mengenai promosi benih jagung hibrida NK 212 melalui mulut ke mulut. Informasi mengenai benih jagung hibrida NK 212 yang didapat tidak terlalu baik atau jelas. Sehingga dalam pembelian ulang benih jagung hibrida NK 212 yang dilakukan oleh petani tidak dipengaruhi dengan promosi-promosi yang dilakukan oleh pihak penghasil benih tersebut. Keinginan untuk membeli ulang benih jagung hibrida NK 212 merupakan motivasi yang utama dalam diri petani pengguna benih jagung hibrida NK 212.

4) Variabel Pengaruh Kelompok (X_4)

Koefisien variabel pengaruh kelompok memiliki nilai sebesar 0,473 dengan $\text{Exp}(B)$ 1,605 mengindikasikan variabel pengaruh kelompok berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212. Hal ini berarti semakin baik pengaruh kelompok, maka peluang terjadinya keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212 akan meningkat sebesar 1,605 kali, meskipun peningkatan tersebut tidak signifikan. Hal ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh Sari (2013) yang menyatakan bahwa faktor pengaruh kelompok tidak menjadi faktor penting bagi seorang petani dalam mengambil keputusan. Pengaruh kelompok tidak dijadikan acuan bagi para petani pengguna benih jagung hibrida NK 212. Hal ini dikarenakan tidak adanya peran dari kelompok untuk menyarankan seseorang untuk membeli benih jagung hibrida NK 212 untuk usahatani jagungnya.

Hasil kuesioner yang telah disebarakan terhadap 43 responden menyatakan bahwa rata-rata responden menjawab tidak setuju atas pernyataan yang diajukan mengenai pendapatan yang diperoleh orang yang membeli benih jagung hibrida NK 212 membuat responden membeli benih yang sama. Petani yang membeli benih jagung hibrida NK 212 tidak memikirkan hasil pendapatan dari petani lain yang membeli benih yang sama. Sehingga sama seperti pada variabel promosi, keinginan yang kuat dari diri sendiri merupakan motivasi petani tersebut membeli benih jagung hibrida NK 212.

5) Variabel Pendapatan (X_5)

Koefisien variabel pendapatan memiliki nilai sebesar 0,001 dengan $\text{Exp}(B)$ 1,000 mengindikasikan variabel pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212. Hal ini berarti semakin tinggipendapatan, maka peluang terjadinya keputusan petani membeli benih jagung hibrida NK 212 akanmeningkat sebesar 1,000 kali. Hal tersebut sesuai dengan pendapat dari Setiadi dalam Anastasia (2017) yang menyatakan bahwa daya beli yang tersedia dalam suatu perekonomian yang bergantung pada pendapatan pada tingkat dan distribusi yang berbeda-beda. Pendapatan berpengaruh pada pengambilan keputusan pembelian seorang konsumen. Pendapatan yang tinggi akan berbanding lurus dengan pembelian benih jagung hibrida NK 212.

Pendapatan yang diperoleh petani pembeli benih jagung hibrida NK 212 memiliki pendapatan yang berbeda-beda. Berdasarkan perhitungan usahatani yang telah dilakukan menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh seorang petani dengan menggunakan input yang banyak, pendapatan yang dihasilkan pun banyak. Sebaliknya, petani yang menggunakan sedikit input pendapatan yang diperoleh pun juga sedikit.

I. PENUTUP

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Petani yang memilih membeli benih jagung hibrida NK 212 untuk usahatani jagung memiliki karakteristik yang berbeda-beda. Karakteristik tersebut diukur dari beberapa faktor antara lain adalah usia petani, jenis kelamin, pendidikan terakhir, pengalaman melakukan usahatani, dan keikutsertaan petani dalam kelompok tani. Oleh karena itu, faktor-faktor tersebut digunakan untuk mengetahui bagaimana karakteristik petani pembeli benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo yang membeli benih jagung hibrida NK 212 dalam usahatannya.
2. Terdapat lima tahap yang digunakan oleh petani untuk memilih membeli benih jagung hibrida NK 212. Tahap tersebut dimulai dari tahap pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan evaluasi pasca pembelian.
 - a. Tahap pengenalan kebutuhan yang memotivasi petani untuk melakukan pembelian benih jagung hibrida NK 212 berdasarkan kecocokan lahan.
 - b. Tahap pencarian informasi, informasi yang diperoleh petani untuk membeli benih jagung hibrida NK 212 berasal dari teman dari petani itu sendiri.
 - c. Tahap evaluasi alternatif, kriteria yang digunakan petani dalam mempertimbangkan membeli benih jagung hibrida NK 212 adalah tahan hama dan penyakit.
 - d. Tahap keputusan pembelian, indikator petani dalam melakukan pembelian benih jagung hibrida NK 212 disebabkan karena pendapatan yang petani peroleh bertambah.
 - e. Tahap evaluasi pasca pembelian, petani akan mengevaluasi mengenai keputusan atau tindakannya dalam membeli benih jagung hibrida NK 212 dan sebagian besar petani memilih untuk tetap membeli benih jagung hibrida NK 212.

3. Hasil analisis mengenai pengambilan keputusan petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212 dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain adalah produksi, harga benih, promosi benih, pengaruh kelompok, dan pendapatan berusahatani jagung. Berdasarkan analisis regresi logistik, nilai probabilitas dari variabel produksi sebesar 0,039, harga benih sebesar 0,050, dan pendapatan sebesar 0,036 yang menandakan *<level of significance* ($\alpha=5\%$), sedangkan variabel promosi benih memiliki nilai probabilitas sebesar 0,381 dan variabel pengaruh kelompok bernilai sebesar 0,794 yang menandakan *>level of significance* ($\alpha=5\%$). Sehingga, dapat diambil kesimpulan bahwa variabel produksi, harga benih, dan pendapatan berpengaruh secara signifikan terhadap pengambilan keputusan petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212, sedangkan variabel promosi benih dan pengaruh kelompok tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pengambilan keputusan petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212 di Desa Tumpakpelem.

1.2 Saran

Dari kesimpulan di atas berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi distributor

Berdasarkan hasil analisis regresi logistik, faktor promosi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian ulang petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212. Alangkah lebih baik distributor penyalur benih jagung hibrida NK 212 untuk menstabilkan harga benih jagung hibrida NK 212 agar benih tersebut dapat terus digunakan oleh petani jagung di Desa Tumpakpelem, Kecamatan Sawoo, Kabupaten Ponorogo.

2. Bagi petani

Berdasarkan hasil analisis regresi logistik, faktor produksi dan pendapatan berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian ulang petani dalam membeli benih jagung hibrida NK 212. Hendaknya dalam melakukan usahatani, petani tersebut menambah luas lahan untuk melakukan usahatani. Semakin besar luas lahan yang dikerjakan, maka hasil produksi juga meningkat. Sehingga akan berimbas juga terhadap pendapatan petani itu sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

- Abisada, Warstef. 2015. *Bibit Jagung Ini tiap Hektar Bisa Untung hingga Rp 4 Juta*. Available at <http://manado.tribunnews.com>. diakses pada tanggal 23 November 2017.
- Anastasia, R, W. Roessali, dan W. D. Prastiwi. 2017. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen dalam Membeli Buah Jambu Air (Syszygium Samarangeese Aqueum) di Pasar Modern Kawasan Semarang Tengah*. Program Studi Agribisnis Fakultas Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro Semarang. Semarang.
- Apriliana, Myristica Ayu dan Mochammad Muslich Mustajab. 2016. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Petani dalam Menggunakan Benih Jagung Hibrida pada Usahatani Jagung (Studi Kasus di Desa Patokpici, Kecamatan Wajak, Kabupaten Malang)*. Jurusan Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian, Universitas Brawijaya. Malang.
- Arikunto. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Arwaulayya. 2014. *Kabupaten Ponorogo Jadi Sentra Jagung Nasional*. Available at <http://www.pulsk.com>. diakses pada tanggal 19 Desember 2017.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Ponorogo. 2016. *Kabupaten Ponorogo dalam Angka 2016*. Available at <https://kupdf.com>. diakses pada tanggal 19 Desember 2017.
- Darwis, Valeriana. 2016. *Implementasi Legislasi Benih dalam Mensukseskan Swasembada Pangan*. Peneliti di Pusat Penelitian Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Bogor.
- Desi, Charitin. 2015. *Analisis Pendapatan Perkebunan Karet di Kecamatan Banyuasin III, Kabupaten Banyuasin*. EFEKTIF Jurnal Bisnis dan Ekonomi. Banyuasin.
- Direktorat Jenderal Tanaman Pangan Kementerian Pertanian. 2017. *Pedoman Pelaksanaan Kegiatan 2017*. Available at <http://tanamanpangan.pertanian.go.id>. diakses pada tanggal 16 Januari 2018.
- Hayati, Dewi, Sutoyo, dan Teguh Budi Prasetyo. 2016. *Penampilan Jagung Hibrida Silang Tunggal dari berbagai Kombinasi Persilangan Galur Inbrida*. Program Studi Agroekoteknologi, Faklutas pertanian, Universitas Andalas. Padang.
- Hidayat, Aziz Alimul A. 2014. *Metode Penelitian Kebidanan dan Teknik Analisis Data: Contoh Aplikasi Studi Kasus*. Salemba Medika. Jakarta.

- Ikasari, Ditha Morita, Panji Deoranto, dan Rizky Lutfian Ramadhan Silalahi, Ardaneswari Dyah Pitaloka Citraresmi. 2016. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen dalam Pengambilan Keputusan Pembelian Beras Organik*. Jurusan Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Brawijaya. Malang.
- Irawan, Putra Dani. 2014. *Pengaruh Strategi Promosi terhadap Keputusan Pembelian yang Dimediasi oleh Minat Beli pada Konsumen Matahari Department Store Yogyakarta*. Skripsi. Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta. Yogyakarta.
- Koentjaraningrat. 2007. *Manusia dan Kebudayaan di Indonesia*. Djambatan. Jakarta.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 12 Jilid 1*. Erlangga. Jakarta.
- Maulida, Fairus. 2014. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Petani dalam Memilih Benih Unggul Kedelai di Kecamatan Banggalsari Kabupaten Jember*. Skripsi. Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Mizfar, Fityan dan Sinaga, Aldon. 2015. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen dalam Pengambilan Keputusan Pembelian Kopi Intan*. Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Tribhuwana Tungadewi. Malang.
- Peter, J. paul dan Jerry c. Olson. 2013. *Perilaku Konsumen & Strategi Pemasaran*. Salemba Empat. Jakarta.
- Sari, Tri Purnama. 2013. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Petani Jagung (Zea Mays) dalam Memilih Benih Jagung Hibrida NK 6326 (Studi Kasus di Desa Jangur, Kecamatan Sumberasih, Kabupaten Probolinggo)*. Skripsi. Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Brawijaya. Malang.
- Sembiring, Hasil. 2015. *Buku Pedoman Pelaksanaan GP-PTT 2015*. Direktorat Jendral Tanaman Pangan. Jakarta.
- Sistem Informasi Desa dan Kelurahan Direktorat Jenderal Bina Pemerintahan Desa Kementerian dalam Negeri. 2017. *Profil Desa dan Kelurahan*. Available at <http://www.binapemdes.kemendagri.go.id>. diakses pada tanggal 23 November 2017.
- Sudrajad, Ahmad Bagus dan Dwi Retno Andriani. 2015. *Pengaruh Atribut Produk terhadap Keputusan Konsumen dalam Pembelian Produk Abon Jamur Tiram di Perusahaan Ailanifood Kota Malang Jawa Timur*. Jurusan Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian, Universitas Brawijaya. Malang.
- Sunyoto, Danang. 2013. *Teori, Kuesioner & Analisis Data untuk Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Suryani, Tatik. 2013. *Perilaku Konsumen di Era Internet Implikasinya pada Strategi Pemasaran*. Graha Ilmu. Yogyakarta.

Wicaksono, Pebrianto Eko. 2015. *Kebutuhan Jagung Nasional Mencapai 13,8 Juta Ton di 2016*. Available at <http://bisnis.liputan6.com> diakses pada tanggal 22 November 2017.

Zakiyah, Kuni. 2017. *Keputusan Petani Menggunakan Kredit Pertanian dan Pengaruhnya terhadap Pendapatan Usahatani Kentang (Studi Kasus Desa Sumberbrantas, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu)*. Skripsi. Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Univeritas Brawijaya. Malang.

